Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. JANUÁR

KORNAI JÁNOS

Négy jellegzetesség
A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben
Második rész

BRÓDY ANDRÁS

Kényszerpályán a világ?

JORDÁN GYULA

A privatizáció Kínában – tények és feltevések

ÉKES ILDIKÓ

Fogyasztási struktúra és egészségügyi kiadások

JOÃO CONFRARIA

Az iparpolitika megváltozott szerepe – Portugália és Magyarország egybevetése

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. január

TARTALOM

Kornai János: Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben. Második rész 1
Bródy András: Kényszerpályán a világ? 30
Jordán Gyula: A privatizáció Kínában – tények és feltevések 45

MŰHELY

Ékes Ildikó: Fogyasztási struktúra és egészségügyi kiadások 58

SZEMLE

João Confraria: Az iparpolitika megváltozott szerepe – Portugália és Magyarország egybevetése 72

KÖNYVISMERTETÉS

Bekker Zsuzsa: Rendszerválság. Alkalmazkodási folyamatok mérése a kelet-európai országokban 1970 és 1990 között *(Palánkai Tibor)* 86

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 90

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:

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

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 1. sz. (1–29. o.)

KORNAI JÁNOS

Négy jellegzetesség

A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben
Második rész

A tulajdonviszonyok és intézmények átalakulását is a fokozatosság, a szerves fejlődés jellemzi; Magyarországon a hosszú reformszocialista fázist a politikai fordulat után sem követte ugrás a piacgazdaság felé, bár az átalakulás felgyorsult. A cikk a fokozatosság érvényesülését az értékesítési stratégia sokféle változatát alkalmazó, burjánzó privatizációban, az új vállalkozások keletkezésének folyamatában, a liberalizálás menetében és a jogi infrastruktúra változásában mutatja be. Elemzi az átmenet során megerősödő korporatista elemek hatását a magyar gazdaságpolitikára. Végül néhány összefoglaló megjegyzést fűz a magyar fejlődéshez a politikai gazdaságtan és a politikai filozófia szemszögéből. Az elmúlt harminc évben a mindenkori kormánynak jól érzékelhető preferenciája volt a radikális intézkedések elodázása, a társadalmi adósság felhalmozódásának vállalása a konfliktusok elkerülése érdekében. A szerző felhívja a figyelmet a különböző nemzedékek eltérő időpreferenciájára és az ezzel kapcsolatos etikai problémákra. Befejezésül a népszerűtlen intézkedéseket az állampolgárok nagy hányadának véleményével szemben is felvállaló kormányzás és a demokrácia viszonyáról szól.*

A tulajdonviszonyok és az intézmények fokozatos átalakulása

A magyar gazdaság tulajdonviszonyainak és intézményeinek reformja az 1960-as évek második felében kezdődött, követve a politikai és ideológiai szférában kezdődő enyhülést. Pillantsunk vissza az első részben megjelent *1. táblázatra!* Az első reformintézkedéseket éveken át készítették elő. Kiemelkedő határnap volt 1968. január 1-je, amikor is egy csapásra véget ért a klasszikus parancsgazdaság, és helyét sajátos hibrid gazdasági forma vette át.[1]

Ez volt az egyedüli „ugrásszerű" változás a magyar gazdasági reform történetében. Ettől kezdve napjainkig a tulajdonviszonyok és az intézmények átalakulása

* A cikk első részét, amely politikatörténeti áttekintést adott, majd a mai jólét, biztonság és nyugalom prioritását elemezte, folyóiratunk 1995. decemberi száma közölte.

[1] Jugoszlávia kivételével ez minden más szocialista országban jóval később következett be.

Kornai János a Collegium Budapest, az MTA Közgazdaságtudományi Intézete és a Harvard Egyetem professzora.

fokozatosan, kis lépések sorozatában valósult meg. Már 22 éven át folyt a lassú gazdasági reform, amikor 1989–1990-ben viharos lendülettel végbement a politikai fordulat. Ez azonban nem vetett véget a tulajdonviszonyok és az intézmények körében lezajló átalakulás fokozatos jellegének, bár nagymértékben felgyorsította a változásokat.

E politikai fordulópont figyelembevételével két fázisra bontható a gazdaság intézményi átalakulásának története, a lassú és kevésbé radikális *reformszocialista* (1968–1989) és a felgyorsult és radikálisabb *posztszocialista* fázisra, amely azóta is tart.[2] A politikai periódushatár azonban nem hozott hirtelen, drámai változást a magyar gazdaság intézményi szerkezetében.

A történelmi adottságok és a politikai háttér

A posztszocialista átmenet kezdetén vita bontakozott ki az átalakulás sebességéről.[3] Két végletes álláspont kristályosodott ki. Az egyiket J. Sachs képviselte a legkorábban és a legkövetkezetesebben (lásd *Sachs* [1990], [1993] és *Lipton–Sachs* [1990]): szerinte az átalakulás minél nagyobb részét lehetőleg igen rövid idő alatt kell megvalósítani. A javasolt programot ő maga a pszichiátriából kölcsönvett kifejezéssel *sokkterápiának* nevezte, de elterjedt a kozmológiából ismert *big bang* elnevezés is.[4] A másik álláspont legmarkánsabb képviselője a viták korai szakaszában *Murrell* [1990] volt: szerinte az átalakulás fokozatosan fog végbemenni, evolúciós úton, s ez így is lesz rendjén.[5] Ezt a programot többnyire *gradualizmusnak* nevezi az irodalom.

A vita annak idején kiterjedt mind az örökölt makrogazdasági egyensúlyzavarok kiküszöbölésének, mind pedig a tulajdonviszonyok és az intézmények átalakításának sebességére. Mivel az első témakörrel a cikk előző része foglalkozott, ebben a részben már csak a második témakörre térek ki.

A vita egyes akkori résztvevői a két „tiszta" program valamelyikéhez csatlakoztak, mások közbeeső pozíciókat foglaltak el. Az átalakulás különböző dimenzióiban más-más sebességet ajánlottak,[6] vagy az ütemterv megválasztását különböző konkrét feltételektől tették függővé (lásd például *Roland* [1994*b*]).

A posztszocialista átmenet megkezdése óta négy-öt év telt el. Immár tapasztalati tény, hogy a tulajdonviszonyok és intézmények átalakulása eltérő sebességgel ment

[2] Korábbi írásaimban, elsősorban 1993-as könyvemben (*Kornai* [1993]), sok más szerzővel együtt elnevezésben is megkülönböztettem ezt a két szakaszt: csak az elsőt neveztem „reformnak" (mivel az a fennálló szocialista rendszer módosítására irányult), míg a másodikra a „posztszocialista átmenet" elnevezést használtam. Tudomásul kell azonban vennem, hogy mind a politikai köznyelv, mind pedig a szakma zsargonja másképpen fogalmaz, s az 1990 utáni változásokat is reformnak hívja.

[3] A vita kezdetben szinte kizárólag normatív síkon folyt: ajánlás állott szemben ajánlással. Később feltűntek az első elméleti modellek is. A vitáról áttekintést ad *Funke* [1993]. Szemlélőében többek között az 1990-es évek elején lezajlott vita következő résztvevőinek álláspontját ismerteti: R. Dornbusch, S. Fischer, A. Gelb, C. Gray, M. Hinds, D. Lipton, R. McKinnon, D. Nuti, G. Roland, J. Sachs és H. Sieberst. A vitában felvetődött politikai gazdaságtani érvek és ellenérvek áttekintésére lásd *Roland* [1994*a*] cikkét. Néhány példa elméleti modellre: *Aghion–Blanchard* [1993], *Dewatripont–Roland* [1992] és *Murrell–Wang* [1993].

[4] *Brabant* [1993] tanulmánya meggyőzően fejti ki, mily kevéssé találóak ezek a meggyökeresedett elnevezések.

[5] Az érvelés egyik intellektuális forrása a konzervatív filozófia (például *Burke* [1790] 1982), a másik pedig az evolúciós közgazdasági elméletek (lásd például *Nelson–Winter* [1982]).

[6] Én magam ehhez a kategóriához sorolom a posztszocialista átmenet ügyében írott első munkámat (*Kornai* [1989]); a makrostabilizáció és a liberalizálás tekintetében a gyors, a privatizálás és más társadalmi átalakulás terén a fokozatos átalakulást ajánlottam.

végbe a régió különböző országaiban.[7] Magyarország útja a tulajdonviszonyok átalakításában és a piacgazdaság intézményeinek kiépítésében sokféleképpen jellemezhető: szerves fejlődés, óvatos és mértéktartó fontolva-haladás – vagy pedig huzavonák és ellenállás által fékezett vánszorgás a piacgazdaság felé. Vitatható, hogy ezekből a jellemzésekből mi, mennyire illik Magyarországra (valamelyest mindegyik találó), de egyet biztosan kijelenthetünk: nem volt *ugrás* a piacgazdaság felé.

Csábító az országok közötti különbségeket az élen álló személyiségek, esetleg a néhány emberből álló vezetőcsoport eltérő filozófiájára visszavezetni. Vagy arra, hogy melyik iskolához tartozott az a tanácsadó, akinek ajánlásait megfogadták. Bizonyára ezek a tényezők is szerepet játszottak. A magam részéről azonban hajlanék arra a felfogásra, hogy perdöntő befolyása volt az országonként eltérő történelmi előzményeknek, továbbá a politikai erőviszonyoknak, a társadalom szerkezetének, a lakosság mentalitásának, egyszóval olyan tényezőknek, amelyek a politikai vezetőknek az alternatívák közötti választását korlátozták és befolyásolták. Mielőtt a magyarországi átalakulás gyakorlatiasabb részleteibe bocsátkoznék, előbb ezekről a történelmi-politikai tényezőkről szólok. Ezek elemzése sem lép fel a teljesség igényével; csupán néhányat emelek ki a nagyszámú tényező közül.

A „gazdasági mechanizmus reformja", a magyar tulajdonviszonyok és gazdasági intézmények átalakulásának a hatvanas években megindult fokozatos folyamata is része volt annak a válasznak, amellyel az akkori politikai vezetőréteg és a társadalom egésze az 1956-os traumára reagált. Talán csak a legelvakultabb pártkáderek hihették azt, hogy 1956-ban kizárólag uszító ellenforradalmárok izgatása vitte el a felkelésig az embereket. Nagyon sokan az akkori vezető elit tagjai közül is hitükben megrendülve kezdtek hozzá a szocialista rendszer restaurációjához. Ez volt az a szellemi talaj, amelyet a piaci szocialista reform gondolata képes volt megtermékenyíteni. A rendszer 1990-es összeomlásáig ez a fajta gondolkodás egy számára elfogadható hibridet keresett: átvenni a kapitalizmusból a piaci koordinációt (vagy annak nagy részét), esetleg valamit a tulajdonviszonyokból is (főleg, ha kisüzemi jellegű), anélkül azonban, hogy feladnák saját hatalmukat. Ez utóbbihoz az kellett, hogy fennmaradjon a Szovjetunióval való politikai-katonai szövetség, a kommunista párt egyeduralma, az állam uralkodó szerepe a gazdaság szabályozásában és a vállalatok állami tulajdona. A politikai és gazdasági vezető rétegben létezett a makacs sztálinista végletes típusa, de 1956 után már elég ritka volt, és számuk egyre csökkent. Az elit nagy többségét ambivalencia, sőt mondhatni, politikai skizofrénia jellemezte. Egyfelől meg akarta menteni a kommunista rendszert, mert meggyőződése és személyes érdeke is ehhez kötötte. Másrészt érzékelte, hogy ehhez meg kell változtatni a rendszert. A rendszer politikai bázisának eróziója elsősorban ezeknek a embereknek az agyában zajlott le. Mind többen mind több kérdésben adták fel az eredeti klasszikus kommunista álláspontot, és fogadtak el reformgondolatokat.

Ehhez a gondolati átalakuláshoz hozzájárult a félig tudatos, félig öntudatlan új világpolitikai orientáció. Hiába tudták a pártkáderek, hogy a Szovjetunió fegyveres ereje helyezte őket vissza hatalmukba, sokukban szovjetellenes érzelmek gyűltek fel: lenézték a szovjet rendszer primitívségét, feszélyezte őket annak barbársága. A belső reformmal párhuzamosan az ország mindinkább kinyílt a nyugati hatás előtt; a lakosság és a nómenklatúra tagjai is elkezdtek utazni. Szerették volna valahogy összeházasítani azt a hatékonyságot és gazdagságot, amit a nyugati világban láttak, azzal a keleti rendszerrel, amely egyet jelentett az ő hatalmukkal.

A régi hit e sajátos eróziós folyamata a fő magyarázata annak, hogy korán kezdődött és fokozatosan, sok kis lépésben ment végbe a változás. Az aránylag leginkább felvilágosult reformerek előálltak egy-egy javaslattal. Kezdetben csak a

[7] Lásd például *Brabant* [1993], *Portes* [1994] és *Rosati* [1994].

kevésbé radikálisak tudtak megvalósulni, később már a radikálisabbak is érvényre juthattak, mert az ellenállás gyengült. Sok változás nem is kormányzati rendszabályok révén ment végbe, hanem a dolgok spontán mozgásában.

Még egy másik dimenzióban is kapcsolódik a reform az 1956-ra adott válaszhoz. A forradalom nem gazdasági, hanem politikai tiltakozásként robbant ki. Az 1956 utáni politikai vezetés szívesen látta, ha a lakosság, különösen pedig az értelmiség figyelme elterelődik a politikáról. Jó „pótcselekvésnek" tekintették, ha a közgazdász, a jogász, a mérnök, az állami hivatalnok, a gazdasági vezető reformokon töri a fejét és azok megvalósításán buzgólkodik. És ami még ennél is jobb, ha elsősorban az foglalkoztatja mind az értelmiséget, mind pedig a társadalom többi rétegét, hogy miképpen kereshetne több pénzt különmunkákkal az első gazdaságban, és mindenféle féllegális, de azért tolerált akcióval a második gazdaságban. Ez utóbbi a feszültségek levezetésének talán a legfontosabb mechanizmusa volt, mert éppen a legaktívabb emberek energiáit kötötte le.

Mindezen változások közepette sok ember egyénileg is pályát módosított. A régi szocialista társadalmon belül már formálódott egy másik, kapitalista társadalom. Sokan elkezdtek előbb féllábbal, utána már esetleg mindkét lábbal átállni egy másik, az új társadalommal konform pozícióba. Erre esetleg a saját gondolkodásukban bekövetkezett változás késztette őket, vagy érzékelték a vállalkozói létforma vonzerejét. Mivel nagy szóródás volt abban, hogy ki, mikor kezdte, és mikor fejezte be a pályaváltást, az elit aggregátumára vonatkozóan ez folyamatos és fokozatos átállást jelentett.

A politikai felszabadulás idejére már sok minden félig készen állt a piacgazdaság kialakulásához. A *10. táblázat* áttekintést ad arról, hogy milyen változások mentek végbe Magyarországon már 1990 előtt; az ehhez hasonló változásokat a régió legtöbb országában 1990 után kellett megvalósítani. Ami talán ennél is fontosabb: sokkal több volt az olyan ember, aki már némi tapasztalatot szerzett a piac működéséről egy „piaci szocialista" állami vállalatban, a legális magánszektorban vagy a szürke gazdaságban, esetleg külföldi tanulmányutak vagy munkavállalás révén.

A politikai szféra megújulása azután nagyon felgyorsította az átalakulást. Elhárultak az ideológiai sorompók, a magántulajdonról és a kapitalizmusról szólva nem kellett többé mellébeszélni. Nem kellett elrejteni a termelővagyon magántulajdonát, sőt az állampolgárok biztatást kaptak arra, hogy vállalkozóvá és tulajdonossá váljanak. Az új demokratikus parlamentben rendkívül meggyorsult a piacgazdasággal konform törvények megalkotása. Ám a viharos gyorsulás sem vezetett „ugráshoz". Legfőképpen azért nem, mert ebben a szférában lehetetlen az ugrás. Jogállamban a törvények „tömegtermelésének" korlátot szab a törvényelőkészítő és törvényhozó szervek „kapacitása". A régi szervezetek megszüntetéséhez és újak létrehozásához is idő kell; még a sokkal erőszakosabb kommunista rendszerváltás is éveket vett erre igénybe. Emellett minden régi szervezet és hatalmi pozíció felszámolása ellenállást vált ki azokból, akiknek ezekhez érdekeik fűződnek – s ez is lassítja a folyamatot.

A magyar átalakulás ebben a tekintetben alátámasztja a fokozatosság elvét: intézmények és szokások összefüggő rendszere nem alakítható át egy csapásra. Ha a magyarországi „félig kész" piacgazdaság továbbélelése évekig tartott, és még mind a mai napig nem fejeződött be teljesen, akkor ez még inkább igaz a többire, amelyek korábban nem jutottak olyan messzire, mint a magyar. Nincsen olyan ország, amelyre vonatkozóan a tapasztalat ezt a tételt megcáfolta volna.

A tulajdonviszonyok és az intézmények átalakulásában érvényesülő „gradualizmus magyar módra" nem egy grandiózus „mesterterven" alapult. Az sem lenne helyes, ha kritika nélkül adottnak és eleve vakon determináltnak tekintenénk a magyarországi átalakulás sebességét. Számos olyan mozzanat volt, amit jó lett volna hamarabb elkezdeni és gyorsabban befejezni. Mindegyik késlekedéssel és huzavonával kapcsolatban külön-külön felvethető a közvetlen irányítók és végső soron a

10. táblázat

A reformintézkedések kronológiája

Reformintézkedések	Magyarország	Lengyelország	Csehszlovákia*
Kötelező beszolgáltatási rendszer eltörlése a mezőgazdaságban	1956	1971	1960
Tervutasítások eltörlése	1968	1982	1990
Központi anyaggazdálkodás megszüntetése	1968	1991	1990
Első lépések az árak liberalizációjára	1968**	1957, 1975**	1991
Egységes árfolyamrendszer bevezetése	1981	1990	1991
Belépés a Valutaalapba és a Világbankba	1982	1986	1990
Számottevő szabadság vállalkozások, magántársaságok alapítására	1982	Nem voltak korlátok	1991
Csődtörvény bevezetése	1986****	1983*****	1991, 1992
Kétszintű bankrendszer bevezetése	1987	1988	1990
Személyi jövedelemadó bevezetése	1988	1992	1993
Hozzáadottérték-adó bevezetése	1988	1993	1991
Társasági törvény bevezetése	1989	1990	1991
Külkereskedelem liberalizációja	1989	1990	1991
Munkanélküli-segély bevezetése	1989	1990	1991

* A táblázatban nem tüntetjük fel a „prágai tavasz" idején ideiglenesen bevezetett, majd a Husák-restauráció alatt visszavont reformintézkedések évszámát.

** 1968-ban például az ipari termelői árak 58 százaléka vált piaci árrá, és a fogyasztási cikkekre fordított összkiadás 21 százaléka fordítódott szabadáras termékekre.

*** Folyamatos liberalizálás 1957-től; 1975: a liberalizálás első nagyobb hulláma, ekkor az árak 40-50 százaléka volt már liberalizált.

**** Ez első csődtörvényt nem kényszerítették ki; 1991 októberében új csődtörvényt fogadtak el.

***** Ezt a csődtörvényt nem kényszerítették ki; 1988-ban megerősítik a csődtörvényt, mégis, nagyon kevés vállalat jelentett csődöt.

mindenkori kormányok felelőssége. De a történelmi realitáshoz hozzátartoznak a lassító tényezők: a vezetők ingadozása, szakmai inkompetenciája, járatlansága, az ellenállással szembeni puhánysága – és persze maga az ellenállás, amelyet érdekeltségek szülnek.

Az állami vállalatok privatizálása[8]

A kötelező tervutasítások megszüntetésével az egyik alapvető tulajdonjog, a szabályozás joga számottevő részben átkerült az állami vállalati menedzsment kezébe. Igaz, a központi szervek számos indirekt formában 1968 után is beavatkoztak a vállalat életébe, s ami a legfontosabb: a pártállam kezében maradt a menedzserek kiválasztása, kinevezése, előléptetése és elbocsátása (*Kornai* [1987]). Mégis, ettől kezdve sokkal befolyásosabb erőt képviseltek a menedzserek, akik képessé váltak saját tulajdonosi érdekeik érvényesítésére később, a posztszocialista periódusban is.

[8] Terjedelmi korlátok nem teszik lehetővé, hogy a mezőgazdasági termelőszövetkezetek tulajdonviszonyainak átalakulását is elemezzem. Ugyanezen ok miatt nem foglalkozom a mezőgazdaságban működő állami gazdaságok, valamint az állami (önkormányzati) tulajdonban volt bérlakások privatizálásával.

11. táblázat

Az új elit és az új gazdasági elit eredete Magyarországon

Pozíció 1988-ban	Teljes új elit (1993)	Új gazdasági elit (1993)
Nómenklatúra	32,7	34,8
Egyéb magas hivatal	47,5	54,7
Nem elit	19,8	10,5

Megjegyzés: Az adatok olyan személyekkel készített egész életpályát felölelő interjúkra épülnek, akik 1993-ban tagjai voltak a gazdasági, a politikai vagy a kulturális elitnek; a minta az új elit esetében 783, a gazdasági elit esetében pedig 489 főből áll.

Forrás: Szelényi [1994] 39. o.

Amikor 1990 után napirendre kerül a privatizálás és tömegesen keletkeznek új magánvállalkozások, mind több szálon összefonódnak, sőt összeolvadnak az állami és magánvállalati menedzserek, az önálló vállalkozók és a részvénytársasági vagy kft.-tulajdonosok szociológiai csoportjai. Átjárás indul meg a menedzser és a tulajdonos szerepkörei között. Végeredményben ezek az emberek együttesen alkotják az „üzletemberosztályt" (business class). Az egykori tervparancs-végrehajtó, engedelmes pártkatonák seregéből fokozatosan válnak ki azok, akik be tudnak sorolódni a mai üzletember-menedzser rétegbe, amelybe persze bekerülnek új emberek is. Évtizedek alatt, nagy törések nélkül, folyamatosan, a kilencvenes években felgyorsulva megy végbe a vezető rétegnek ez az átalakulása. A folyamatba jó bepillantást ad a *11. táblázat*. Szelényi Iván szociológus és kutatótársai bemutatják, milyen nagy mértékű a folytonosság a gazdasági elitben (*Szelényi* [1994]).[9] Ez a folytonosság annak ellenére érvényesült, hogy az 1990 után kormányra került pártkoalíció éles antikommunista retorikát folytatott, és saját pártfogoltjait igyekezett beültetni számos gazdasági pozícióba. Valójában saját gazdasági emberei is többségükben a régebbi gazdasági elitből kerültek ki.

A szocialista országok közül elsőként Magyarországon fogadták el 1988-ban az úgynevezett társasági törvényt, amely módot adott az állami vállalatok kommercializálására, modern társasági formára történő átalakítására. Az első privatizálási akciók már 1990 előtt végbementek, de a privatizálás csak 1990 után vált a kormányprogram egyik kiemelkedő tételévé. Nemcsak a kormányon lévő, hanem az akkori ellenzéki pártok is egyetértettek abban, hogy a privatizálást nem a tulajdon ingyenes szétosztásával, hanem alapjában véve azok piaci értékesítésével kell elérni.[10] Valóban ez történt.[11] A privatizálás magyar útja nemcsak az előzetes kijelentésekben és progra-

[9] A magyarországi elitről lásd még *Kende* [1994] és *Szalai* [1994]. A régi pártelitnek az új elitben való „belenövését" elemzi Nagy András cikke (*Nagy* [1993]).

[10] Az 1989-ben írt könyvemben (*Kornai* [1989]) szembefordultam az ingyenes szétosztás gondolatával. A magyar közgazdászok nagy része, legalább hallgatólagosan, egyetértett ezzel. Csak szórványosan merült fel az ingyenes szétosztás javaslata (lásd például *Siklaky* [1989]). Egy-egy rövidebb felvillanásnyi időszakra előbb az ellenzék egyik pártjában, majd később a kormányzatban is felkarolták az ingyenes szétosztás javaslatát, de az nem nyert igazán átütő erőt.

Ezzel szemben számos nyugati közgazdász, köztük olyan nagy tekintélyek, mint például Milton Friedman és Harold Demsetz a gyors, ingyenes szétosztást javasolta. Több posztszocialista országban, különösen Lengyelországban, Csehszlovákiában és Oroszországban az ottani közgazdász körök számottevő része magáévá tette az ingyenes szétosztás gondolatát.

[11] Két lényeges kivételt kell megemlíteni. Az egyik kivétel: azok, akiket a korábbi rezsimek tulajdonuktól megfosztottak, illetve politikai meggyőződésük, vallási, etnikai hovatartozásuk vagy osztályhelyzetük miatt üldöztek, kárpótlásban részesültek. A kárpótoltak sajátos értékpapírt kaptak, ami meghatározott, szerény mértékű állami tulajdon térítésmentes megszerzését teszi lehetővé. A „kárpótlási jegyek" beváltása igen vontatott, és még korántsem fejeződött be. A másik kivétel: törvény írja elő meghatározott állami vagyon ingyenes átadását a társadalombiztosítás számára; ennek részleges megvalósítása nemrég kezdődött meg. Végső soron tehát e kivételek kis hatást gyakoroltak a tulajdonviszonyok tényleges alakulására.

12. táblázat

A privatizáció foka Magyarországon (1994. június 30.)

A privatizáció, illetve az állami vagyon csökkenésének módja	Az állami vagyon 1990-es könyv szerinti értékének százalékában*
1. 100 százalékban értékesített társaságok teljes vagyona	11,5
2. Többségi magántulajdonba került társaságok teljes vagyona	10,1
3. Kisebbségi magántulajdonban lévő társaságok arányos vagyona	4,5
4. Az ÁVÜ vagy az ÁV Rt. kezelésében lévő vállalatok vagy társaságok által értékesített vagyonrész vagy az általuk alapított társaságokba bevitt vagyonrész	4,4
5. Előprivatizációs értékesítés**	0,9
6. Felszámolásban és végelszámolásban érintett szervezetek vagyona***	15,8
*1–6. Az ÁVÜ és ÁV Rt. privatizációban érintett vagyona, a privatizáció foka****	47,2

* Az állami vagyon könyv szerinti értékét 1990-ben a Világbankkal egyeztetett metodika szerint határozták meg; ekkor azt mintegy 2000 milliárd forintra becsülték.

** Az 1990-ben hozott előprivatizációs törvény keretében értékesített állami vagyonrész (mintegy 10 000, főként kiskereskedelmi és vendéglátó-ipari egység).

*** Felszámolás alá került vállalatok vagyona; ezekből gyakorlatilag nem származott privatizációs bevétel.

**** 1990-ben 1848 volt az állami tulajdonú cégek száma, 1995 júliusában számuk 819 (*Népszabadság*, 1995. július 14, 1. o.).

Forrás: Magyar Köztársaság Kormánya [1995] 20. o.

mokban, hanem az események valóságos történelmi menetében is határozottan eltér azoknak az országoknak, elsősorban Csehországnak és Oroszországnak az útjától, ahol az állami tulajdon számottevő részét ingyenesen adták át az állampolgároknak, illetve a vállalatok menedzsereinek és munkavállalóinak.[12]

Az alábbiakban kiemelem a magyarországi privatizálás néhány jellegzetességét.[13]

A kelet-európai események sok kommentátora, politikusok, publicisták, néha még a nemzetközi pénzügyi szervezetek képviselői is egyetlen mutatószámra koncentrálnak: az egykori állami szektor hány százalékát „privatizálták" (azaz most már nem tartják nyilván állami vállalatként). Ha ezt és csak ezt a mutatószámot tartjuk szem előtt, akkor 1994 nyaráig Magyarországon az állami vállalati szektornak durván a felét. (Lásd a *12. táblázatot.*) 1995 nyaráig nem történt olyan további lényeges előrelépés, amely ebben az összefoglaló mutatószámban tükröződne (lásd *Mihályi* [1995]). A mai kormány ígéretei szerint a privatizálás 1998-ig befejeződik.

Ez a szám egymagában elég keveset mond; a valóságos tulajdonviszonyokat esetleg eltorzítva tükrözi, s a mérés számos problémáját hagyja nyitva. A magántulaj-

[12] A cseh privatizálásról lásd *Dlouhý–Mládek* [1994] és *Federal Ministry of Finance* [1992]; az orosz privatizálásról lásd *Boycko–Shleifer–Vishny* [1995]. Az említett írások szerzői az ingyenes szétosztás hívei. Azok közül a szerzők közül, akik nem vettek részt a privatizálási kampány kezdeményezésében vagy megvalósításában, és kritikusabb szemmel közelednek a problémához, a cseh tapasztalatot illetően kiemelem *Brom–Orenstein* [1994], *Hillion–Young* [1995] és *Stark–Bruszt* [1995] írásait, az orosz helyzet elemzésére pedig lásd *Ash–Hare* [1994], *Bornstein* [1994], *Nelson–Kuzes* [1994], *Rutland* [1994] és *Slider* [1994].

[13] A magyar privatizálásról szóló irodalomból kiemelem a következő műveket: *Bossányi* [1995], *Major–Mihályi* [1994], *Mihályi* [1992], [1994], *Mizsei* [1992] és *Voszka* [1992], [1993], [1994].

donosnak domináns szerepe lehet olyan részvénytársaságban, ahol mindössze a részvények 20-25 százalékát birtokolja, de hangadó az igazgatóságban, miközben az állami tulajdonos passzív. Vagy megfordítva, lehetséges, hogy kereszttulajdonlás érvényesül: a részvénytársaságnak nem tulajdonosa többé az „állam", de sok részvénnyel és nagy befolyással rendelkezik egy állami tulajdonban lévő bank.[14]

A fő kérdés nem a privatizált vagyon részaránya, hanem az, hogy milyen eredménnyel – mégpedig tartós és nem csak pillanatnyi eredménnyel – jár a privatizálás egyik vagy másik stratégiája. Az alábbi pontokban ennek tisztázásához szeretnék hozzájárulni a magyar tapasztalatok ismertetésével.

1. *A tulajdon rekombinációja, a formák sokfélesége.* Magyarországon a privatizálás sok esetben összekapcsolódik újjászervezéssel (restructuring). Sok vállalat kisebb vállalatokra bomlik. Ezek egy része magántulajdonba, másik része vegyes tulajdonba kerül, további része pedig állami tulajdonban marad, esetleg közvetett formában, mert az újonnan szervezett cég más állami tulajdonú vállalatok vagy bankok tulajdona lett („kereszttulajdonlás"). A legváltozatosabb tulajdoni konstellációk valóságos burjánzása, *Stark* [1994] találó kifejezésével, a tulajdon rekombinációja megy végbe.

A privatizálás változatos jogi és szervezeti formák között, sokféle „technikával" bonyolódik. A legnagyobb és legértékesebb vállalatokat versenytárgyalások vagy aukciók útján értékesítik a központi ügynökségek; kisebb és közepes méretű vállalatok esetében különböző egyszerűsített eljárások teszik lehetővé a tulajdonjog átruházását. Lehetőleg készpénzért adják el a vállalat részvényeit, de léteznek különböző hitelkonstrukciók is. Utóbbiak egy részénél piaci kamatokat számítanak fel, emellett vannak olyan hitelezési akciók is, amelyek kedvezményes kamat- és törlesztési feltételekkel mozdítják elő a belföldi vállalkozók vásárlásait. Egyes vállalatok esetében mindjárt a kezdetben értékesítenek valamennyi részvényt vagy azok többségét, másoknál ezt fokozatosan, több lépésben teszik. Különleges eljárások könnyítik a menedzseri vagy a munkavállalói kivásárlást. Eddig ritkán fordult elő, de a jövőben tervezik, hogy befektetési társaságok veszik át több állami vállalat részvényeit, s a vevő összetett protfóliót vásárolhat. Mindez a sokféle forma nem előre kidolgozott, egységes terv alapján, központi parancsszóra jelent meg, hanem kísérletezés és tanulás nyomán. Néha a kormányzat politikai népszerűségre való törekvése tolta előtérbe vagy szorította háttérbe hol az egyik, hol a másik formát.

A magyar privatizálás bizonyára nem vádolható azzal, hogy (Hayek kifejezésével élve) „konstruktivista" módon folyik. Ellenkezőleg, tele van rögtönzéssel; egyszer már elhatározott elképzeléseket visszavonnak, majd egy kampány felgyorsítja az eseményeket, utána újrakezdődik a huzavona – és így tovább. A kísérletezgetés egyfelől jogbizonytalansággal és a megvalósulás elhúzódásával jár, ami gyengíti a vásárlási-befektetési kedvet. Másfelől lehetővé teszi a tanulást, a hibákból okulva új módszerek kipróbálását, amit sokan az evolutív fejlődés egyik fő előnyének tartanak (*Murrell* [1993]).

[14] Csehországban a hivatalos jelentések szerint a kuponos privatizálás nyomán körülbelül kétharmadra nőtt az egykor állami tulajdonban volt vállalati szektor „privatizált" részének aránya. A nem teljesen megerősített információk szerint a részvények nagy része az eredeti kupontulajdonosok kezéből átkerült néhány befektetési alap birtokába, amelyek tulajdonosai között nagy súlyt képviselnek a nagy állami bankok (*Portes* [1994] 1186–1187. o. és *Stark–Bruszt* [1995]). A privatizált vállalatok számottevő része erősen eladósodott az állami tulajdonú bankokkal szemben; ha valóságos csődeljárások indulnának el, tulajdonuk jelentős része visszaszállna az államra. Kérdés: igazi magántulajdon érvényesül-e mindenütt, ahol az elsődleges tulajdonelosztás egy állampolgár kezébe ad egy tulajdonosi jogcímet igazoló papírt, de indirekt módon fennmaradnak az állam részleges tulajdonjogai? Ez csak egy példa annak megvilágítására, mennyire felületes egyetlen aggregált százalékszámmal leírni a privatizálás állapotát.

Sajnálatos, hogy az új kormány megalakulásától, 1994 közepétől hosszú hónapok teltek el, amíg a kormány kialakította privatizációs elképzeléseit, beterjesztette az új privatizációs törvényjavaslatot, amelyet azután a parlament törvényerőre emelt. A végrehajtásban azóta is tétlenkedés és huzavona mutatkozik. Úgy tűnik, hogy az új kormányzat vontatottabb a privatizálásban, mint elődje volt.

A privatizálási folyamat centralizált és decentralizált, bürokratikus és piaci akciók sajátos keveréke. Gigantikus központi bürokráciát hoztak létre, amely ismételt kampányokban kívánja magához ragadni a vezérlést vagy legalábbis a szigorú ellenőrzést. A folyamat azonban újra és újra kicsúszik kezéből.

2. *„Lemorzsolódás"*. Az egykori állami vállalatok egy részének eredeti formájukban tulajdonképpen negatív a piaci értéke, mert csak veszteséggel üzemeltethető. Ez a negatív értékű állami vagyon a privatizálás magyar útján lemorzsolódik. A vállalatot bírósági eljárás keretében felszámolják, és csak az anyagi vagyontárgyakat adják el. Vagy az igazi üzleti érték egy részét, különösen annak megfoghatatlan elemeit (az üzleti kapcsolatokat, a termelés, beszerzés és értékesítés rutinját, a szaktudást) törvényes vagy törvénysértő módon átterelgetik magánvállalatokba. Mindkét folyamat fontos része az állami vagyon formális és informális privatizálásának. A lemorzsolódás értékelésekor külön kell választani a folyamat két, egymással szorosan összefüggő oldalát. Az egyik a *reál*vagyon csökkenése. A felszámolás és tulajdonváltás során végképp megszűnik a fizikai termelőtőke egy része, s használhatatlanná válik a szellemi tőke egy része is. Nincsenek megbízható számszerű becslések erre, de egyöntetű a szakértők véleménye, hogy ez a reálvagyonvesztés igen jelentős; jóval gyakoribb és több annál, amit a gazdaság szerkezetének változása elkerülhetetlenné tesz. A folyamat másik, ettől teljesen elválasztható oldala: az *állam mint tulajdonos vagyonvesztése*. Lehet, hogy a vagyon megmaradt, de az új magántulajdonos nem adott kellő ellenértéket a régi tulajdonosnak, az államnak. Magyarul: vagyont loptak ki az állam zsebéből, bár az új tulajdonos a maga javára esetleg jól gyümölcsözteti ezt az eltulajdonított vagyont. A jelenségre még visszatérek; itt csupán azt emelem ki, hogy a lemorzsolódás folyamata különösen kedvező alkalmat teremt az állami tulajdon elherdálására az eladó részéről, és legalizált lopásra a vevő részéről (lásd *Bossányi* [1995]).

3. *Privatizációs bevétel*. A privatizálás már eddig is számottevő fiskális bevételt eredményezett. Ez év végéig körülbelül 540 milliárd forintot ér majd el a bevétel.[15] Ez lényeges előny az ingyenes szétosztással szemben. Igaz, a bevétel kevesebb volt a reméltnél; sokat elvittek a privatizáció és a központi ügynökségek magas költségei. Mindazonáltal a bevétel nem csekély hozzájárulás a súlyos fiskális gondokkal küzdő állam számára. Ráadásul éppen a bevétel szempontjából legjelentősebb akciók, többek között a villamos áram és a gáz termelésének és elosztásának, valamint az olaj és olajtermékek forgalmazásának privatizálása még csak most kezdődik.

A legfontosabb előny egyébként nem a „megfogható" fiskális bevétel, hanem a 4. pontban ismertetésre kerülő kedvező változások.

4. *Valóságos tulajdonosok, tőkeinjekció*. Éppen mert fizetni kellett az állami vagyonért, az esetek elég nagy részében mindjárt igazi tulajdonosok (természetes személyek vagy pedig magáncégek, belföldiek vagy külföldiek) jelentek meg, akik valóságos kontrollt gyakorolnak a menedzserek felett. (Illetve a menedzseri kivásárlás aránylag ritkább eseteiben a menedzsment és a tulajdonos azonossá válik.) Még ha

[15] Az adat forrása *Mihályi Péter* [1995] tanulmánya. Mihályi az évenkénti forintbevételt az évi átlagos árfolyamokon dollárra számította, és 4,05 milliárd dollárban összegezte. (Ezt 1995. novemberi MNB középárfolyamon számítottuk forintra.) Az adat a tranzakció árára vonatkozik, s nem a szerződés aláírásakor készpénzben kifizetett összegre. Az adatok tényszámokon alapulnak 1995 áprilisáig; az év hátralévő részére az idézett tanulmány előrebecslést adott, s ezt számította be az összesített adatba. Az összeg nagyságának érzékeltetésére: ez körülbelül fele az 1994. évi összes beruházásnak.

13. táblázat

A privatizált társaságok jövedelmezősége 1992-ben

Ágazatok	Bruttó jövedelmezőség*	
	privatizált társaságok	ágazati átlag
Bányászat	1	–8
Kohászat	–2	–12
Gépipar	2	–11
Nem fém ásványi termékek	5	–1
Vegyipar	15	5
Textilipar, ruhaipar	9	–2
Fa-, papír- és nyomdaipar	6	12
Élelmiszer, ital, dohány	7	–1
Egyéb feldolgozóipar	–2	2
Építőipar	8	3
Mezőgazdaság	0	–4
Kereskedelem	8	1
Szálláshely, szolgáltatás	6	6
Szállítás, raktározás	5	2

* A bruttó jövedelmezőségi mutató tartalma: cash flow (nyereség plusz értékcsökkenési leírás)/összes forrás.

Forrás: Vanicsek [1995].

az új stratégiai befektető nem is rendelkezik a részvények többségével, befolyása tulajdoni részarányánál sokkal erőteljesebb, sok esetben még a többségi tulajdonos állammal szemben is. Különösen érezhető az új gazda jelenléte ott, ahol külföldi cég vagy magánszemély lett a vállalat kizárólagos vagy részleges tulajdonosa.

Az eladás útján történő privatizálás kedvező feltételeket és erőteljes ösztönzőket hoz létre a vállalat újraszervezésére és hatékony vállalati kormányzás (corporate governance) megteremtésére. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a privatizált magyar magánvállalatok teljesítménye hamar felülmúlja az állami vállalatokét. (Lásd a *13. táblázatot.*)

Az állami vállalatok jó része leromlott állapotban van; nagy szüksége van „tőkeinjekcióra", az átszervezéshez szükséges beruházásra. Az eladás szerződéses feltételei között gyakran megjelenik a vevő kötelezettségvállalása arra, hogy rövid időn belül tőkét fektet be. Több vevő jelentkezése esetén gyakran nemcsak az árat tekintik választási kritériumnak, hanem azt is, mekkora új befektetést ígérnek. De még ha ez nincs is előre kikötve a szerződésben, az új tulajdonosok többnyire annak tudatában vásárolnak, hogy a vállalat fejlesztésre szorul, és gyorsan hozzákezdenek ehhez. Erre számos példa hozható fel a magyar gyakorlatból. Ez az egyik legfontosabb előny az ingyenes szétosztással szemben, amely pénztelen, befektetésre nem képes, és nem hajlandó emberek kezébe adja a tulajdonjogot.

5. *A rövidebb oldal: a privatizálási kínálat.* Az értékesítés révén végbemenő privatizálással szemben gyakran hozták fel ellenérvként, hogy túl kevés megtakarítás halmozódott fel a lakosság kezében ahhoz, hogy megvehesse az állami vagyont. Annak idején meghökkentő kalkulációk jelentek meg: adatván a szűkös kezdeti megtakarítás, hány évtizedig tart majd az összes vagyon eladása.

A tapasztalat megmutatta: nem ez a privatizációs folyamat igazi szűk keresztmetszete. Egyrészt: elegendő vásárlóerővel rendelkeznek a potenciális külföldi befektetők. Másrészt: mind nagyobb megtakarítás akkumulálódik a magyar vállalkozók, és még általánosabban, a magyar lakosság kezében is. Egy friss adat: a privatizációs

ügynökségek kezelésében lévő, eladható állami vagyon 1995 nyarán becsült eladási ára 2300 milliárd forint körül van.[16] A magyar lakosság összes bankbetétje 1994 végén 870 milliárd forint, s ezenkívül a készpénzállomány egy része is a lakosság kezében van. Még ha likviditási meggondolások miatt ennek egy részét nyilván készpénzben, illetve látra szóló bankbetétben kell is tartania, másik részét befektethetné részvényekbe. Ily módon a magyar háztartások megszerezhetnék a még nem privatizált állami vállalatok tulajdonának negyedét-harmadát – feltéve, hogy valóban ezt akarnák.

Az igazi probléma mindvégig az volt és most is az, hogy eléggé vonzó-e a privatizációs kínálat. Ahogy a privatizálás folyamata előrehalad Magyarországon, úgy súlyosbodik ez a gond. A kínálat legkapósabb tételei jórészt már elkeltek (néhány nagy, eddig az eladástól tudatosan visszatartott közszolgáltatás kivételével). A külföldi beruházók közül sokan már eddig is előnyben részesítették azt, hogy „zöld mezőn" új üzemet létesítsenek. Sok belföldi befektető is szívesebben vásárol biztos és magas hozamú magyar államkötvényt, magyar banknál vezetett devizaszámlára helyezi a pénzét, illegálisan külföldre menekíti, vagy újonnan létesített magyar magáncégbe társul be ahelyett, hogy a privatizálandó vállalat részvényeit venné meg. Még a legtöbb kedvezményt nyújtó, az ingyenes elosztás határait súroló hitelkonstrukciók keretében is sovány a kereslet a kevéssé vonzó vállalatok átvétele iránt. Ez azt jelzi, hogy kérdéses sok állami vállalat életképessége.

6. *A privatizálás „tisztasága"*. Az eseményekbe minduntalan beleszivárog a politika. Mindegyik kormányzó politikai erő egyúttal érdekközösség is, amely saját klienseit segíti pozíciók megszerzésében. Ez kiegészül más politikai áramlatok és a bürokrácia különböző csoportjainak hasonló törekvéseivel. Mint minden élő társadalmi organizmusban, a magyarban is sokféle hálózat (network) működik, amelynek tagjai előmozdítják egymás karrierjét a kölcsönös segítségnyújtás reményében (lásd *Stark* [1991]). Egy-egy privatizált vállalat új tulajdonosai, s hasonlóképpen az új magáncégek is, örömmel vonják be a vezetésbe mind a régi nómenklatúra, mind pedig az új politikai vezető csoportok embereit, hiszen tudják, hogy jól hasznosítható kapcsolatokkal rendelkeznek.

Elterjedt az a vélemény, hogy sok volt a korrupció a privatizáció során. Ez feltehetően igaz, bár eddig egyetlen korrupciós ügy konkrét leleplezésére sem került sor. Mindenesetre a korrupció gyanúja s a folyamat áttekinthetetlensége is hozzájárult ahhoz, hogy a privatizáció népszerűsége már eleve elég közepes színvonalról indult, és a későbbiekben még tovább csökkent.[17]

Az utólagos tapasztalatok alapján sem vállalkozom annak a megítélésére, hogy egészében véve jobb-e vagy rosszabb-e a magyar más privatizálási stratégiáknál. Összefoglalásként annyi elmondható: a privatizálás során érvényesített magyarországi fokozatosság – ez a sok szempontból spontán, „burjánzó", evolutív folyamat – felmutat jól érzékelhető kedvező és kedvezőtlen, vonzó és visszataszító vonásokat. Ez a kifejezés: „a privatizálás fokozatossága, magyar módra" csipetnyi nemzeti büszkeséget és legalább ugyanennyi öniróniát is tartalmaz. Ez a stratégia mindenképpen *működőképes*, és történelmileg jól belátható időn belül elvezet azoknak az életképes vállalatoknak a privatizálásához, amelyek állami tulajdonának fenntartása nem célszerű. Igaz, az adott általános stratégia mellett is lehetett volna a folyamat már eddig is gyorsabb, ha a mindenkori kormányzat erélyesebb, ügyesebb és jobban bízik a decentralizált mechanizmusokban. Különösen nyugtalanító, hogy az elmúlt egymásfél évben rendkívül vontatottá vált, jóformán megrekedt a folyamat, bár a hivata-

[16] Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. becslése. (*Népszabadság*, 1995. július 10., 5. o.)

[17] Egy 1994-es felmérés szerint a felnőtt népesség körében a megkérdezettek 50 százaléka szerint kellene gyorsítani vagy változatlanul hagyni a privatizálást, 50 százalékuk szerint viszont lassítani kellene vagy pedig teljesen leállítani (*Lengyel* [1994] 98. o.).

14. táblázat

Az egyéni és a jogi személyiség nélküli társas vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők létszáma 1981–1994-ben
(ezer fő)

Év (január 1.)	Önállók	Segítő családtagok	Alkalmazottak	Együtt	Az aktív keresők százalékában
1981	118,2	61,8	0,3	180,3	3,6
1989	218,4	81,0	48,0	347,4	7,2
1992	466,0	97,4	144,0	707,4	16,7
1994	n.a.	n.a.	n.a.	805,1	21,7

Forrás: Laky [1995] 686. o.

15. táblázat

A főbb jogi személyiségű gazdasági szervezetek számának alakulása Magyarországon
(1989–1995)

Szervezetek	1989	1992	1994	1995*
Vállalat**	2400	1 733	821	776
Korlátolt felelősségű társaság	4484	57 262	87 957	97 737
Részvénytársaság	307	1 712	2 896	3 107
Szövetkezetek	7076	7 694	8 252	8 314

* Az adatok az adott év decemberére vonatkoznak, illetve 1995 augusztusára.
** A vállalat címszó a volt szocialista állami vállalatokat takarja. Ezek az átmenet során folyamatosan társaságokká alakultak.
Forrás: KSH [1994*b*] 115. o. és [1995] 120. o.

los kormányzati nyilatkozatok a felgyorsítását ígérik. Ám még ha e gyengeségek és az ellenállás miatt a magyar privatizálás csupán néhány év múlva fejeződik is be, a tulajdonviszonyok változása világtörténelmi méretekben így is viharos gyorsasággal megy végbe.

Új magánvállalkozások

Kezdettől fogva több más közgazdásszal együtt az volt a meggyőződésem, hogy a tulajdonviszonyok változásának kulcskérdése – legalábbis a kelet-európai kisebb országokban – az új magánvállalkozások keletkezése (*Kornai* [1987], [1991]). Ez szemben állt azok nézetével, akik az állami tulajdonú vállalatok privatizálására kívánták összpontosítani a figyelmet. Azzal érveltem: még ha az új magánvállalkozások egy ideig a termelés kisebb hányadát állítják is elő, ezek életereje válik a posztszocialista átalakulás igazi előrehajtójává.

Magyarországon a magánszektor számottevő fejlődése már a politikai fordulat előtt megkezdődött. (Lásd a *14. és 15. táblázatot.*) Ebben ugyan nem állt egyedül, mert létezett számottevő magánszektor Kelet-Németországban, Lengyelországban és Jugoszláviában is, de Magyarországon e fejlődés messzebbre jutott 1990-ig, mint másutt. A folyamat párhuzamosan haladt két úton.

Az egyik út: a legális magánszektor fejlődése.[18] A reformszocialista periódusban a klasszikus sztálinista szocializmus merev antikapitalista tilalmait lassan,

[18] Lásd *Gábor* [1979], [1985], *Laky* [1984] és *Seleny* [1993].

lehetőleg szinte feltűnés nélkül kezdik enyhíteni. Különösen 1982-től kezdve gyorsul meg ez a folyamat; ettől kezdve mód nyílik különböző magántulajdoni jellegű társasvállalkozások alapítására és kedvezőbbé válnak az egyéni vállalkozás feltételei is.

Az 1990-es fordulópont után viharos gyorsulás mutatkozik meg a magánvállalkozások keletkezésében. (Lásd a *14.* és *15. táblázatot.*) Ez egyúttal magával hozza a termelés szerkezeti átalakulását is. Csökken a termelés túlzott koncentrációja; tömegesen jönnek létre kis- és középvállalatok. Megváltoznak az ágazati arányok; az évtizedeken át elhanyagolt szolgáltatás aránya megnő.

A magánszektor fejlődésének másik útja: mind szélesebben terjed a féllegális és illegális tevékenység. A piacgazdaság hívei ezt jó szemmel nézték a politikai fordulat előtt, mert igen széles területen ez volt az egyedüli lehetőség az ideológiai elfogultság által teremtett kötöttségek kijátszására. Az „árnyékgazdaság" sajátos polgári engedetlenségi mozgalom volt a bürokratikus korlátozásokkal szemben. Viszont 1990-től kezdve mind inkább megváltozik a szürke- és feketegazdaság erkölcsi és politikai tartalma. Ez most már nem érthető és elfogadható állampolgári engedetlenség, hanem kibúvás az állampolgári kötelességek, az adó, a vám, a társadalombiztosítási járulék megfizetése alól.

A legutolsó, különleges alapossággal alátámasztott becslés szerint az „igazi" (regisztrált és nem regisztrált) GDP 30 százaléka származik a szürke- és feketegazdaságból (*Árvay–Vértes* [1994]). Sajnos, az adófizetési készség tekintetében is folytonosság érvényesül. Az évtizedeken át berögződött erkölcsi normák és viselkedési rutinok csigalassúsággal változnak. Sőt, ha egyáltalán változik az adómorál, akkor az sokaknál inkább még rosszabbra fordul. A diktatorikus államtól jobban féltek a jogszabályok megsértői. Emellett ma sokkal nagyobb összegek forognak kockán; adócsalással vagy joghézagok kihasználásával sokkal többet lehet keresni. Nem maroknyi adócsaló ármánykodik, akit a szigorú adóhatóság nem túl nagy fáradsággal leleplezhetne. Nem csupán maffiózók ügyködnek, akiket a rendőrségnek kellene üldöznie. Szinte az egész magyar lakosság aktívan vagy hallgatólagosan közreműködik. Az adó alól kibúvó eladó és vevő, munkaadó s munkavállaló, a vámot kijátszó hivatásos csempész, bevásárló turista és a csempészáru fogyasztója osztozik egymással az adó és más kötelezettségek megkerülésével szerzett „megtakarításon". A közteherviselés kiterjesztése a szürkegazdaságra nem csupán közgazdasági, hanem politikai probléma is. Ha a gazdasági rendőrségnek vagy az adóhivatalnak sikerülne rajtacsípnie néhány igen gazdag embert súlyosan törvénysértő adócsaláson, akkor ez nagy tömegek szemében népszerű lenne. Ha viszont elkezdenék módszeresebben ellenőrizni: adnak-e számlát a szolgáltatók és a kiskereskedők, be van-e minden munkás jelentve, nincs-e aránytalanság a kis- és középvállalkozók bevallott jövedelme és életmódja között – akkor ez felzúdulást váltana ki. Eddig egy-egy tétova kísérlettől eltekintve, egyik kormány sem vállalkozott rá.

Az állami vagyon privatizálása és az új magánvállalkozások keletkezése együttesen elvezetett oda, hogy 1992-ben a teljes GDP felét a magánszektor szolgáltatta, és ez a részarány azóta tovább nőtt. (Lásd a *16. táblázatot.*) Még nagyobb a magánszektor részaránya a foglalkoztatásban.

Külön is érdemes megemlíteni a külföldi tőke bekapcsolódását a magyar magángazdaságba. Igaz, részaránya az összes magyarországi termelésben nem nagy. (Lásd a *16. táblázatot.*) De számarányánál nagyobb a hatása; megjelenése fontos hozzájárulás a gazdaság modernizálásához. A külföldi közvetlen beruházás volumene a kilencvenes években jóval nagyobb volt Magyarországon, mint a többi kelet-európai poszt-

16. táblázat

A tulajdonosi szektorok hozzájárulása a teljes GDP-hez
(1980–1992)

Tulajdonosi szektor	Hozzájárulás a teljes GDP-hez, százalék					
	1980	1985	1989	1990	1991	1992
Köztulajdon	83	79	74	70	63	50
Magántulajdon	17	21	26	30	37	50
Ebből:						
belföldi	17	21	26	29	34	42
külföldi	0	0	0	1	3	8
Összes GDP	100	100	100	100	100	100

Megjegyzés: A teljes GDP magában foglalja a hivatalosan számba vett GDP-n felül az informális gazdaság hozzájárulását is.
Forrás: Árvay–Vértes [1994] 18. o.

szocialista országban.[19] (Lásd a *17. táblázatot.*) A külföldi befektetők nyilatkozatai arról tanúskodnak, hogy főként a magyar piacgazdaság konszolidált jellege gyakorolt vonzerőt.[20]

Liberalizálás és a jogi infrastruktúra reformja

A „liberalizálás" fogalmába beleértem mindazon változásokat, amelyek feloldják a gazdasági tevékenységek korábbi jogi kötöttségeit, adminisztratív korlátait és bürokratikus szabályozását. E fogalom, ha nem is esik egybe a „decentralizálás" és „deregulálás" kategóriáival, nagymértékben átfedi azokat.

Magyarországon 1968 után sok kis lépésben, fokozatosan ment végbe számos gazdasági döntési jogkör liberalizálása. Az árak és az import liberalizálása 1990 után erősen felgyorsult, és aránylag rövid idő alatt befejeződött;[21] a kormányzat nem hajtott végre „sokkszerű", hirtelen liberalizálást, márcsak azért sem, mert az árak és az import részleges felszabadítása már korábban megkezdődött,[22] és az import liberalizációja egy négyéves periódus (1989–1992) alatt fokozatosan valósult meg.

A politikai fordulat után elég hamar, 1992-ben eltörölték a központi bérszabályozást. Nem maradt fenn a bérek elszaladását fékező speciális adó sem. Viszont mind-

[19] A reformszocialista Kína érdemel különleges figyelmet. Az odaáramló közvetlen külföldi beruházás abszolút nagysága sokszorosa a magyarországinak. Relatív mutatókkal mérve (például a GDP vagy az egy főre jutó GDP egységére számítva) a magyarországi befektetés azonban még mindig jóval nagyobb, mint a kínai.

[20] Még egy fontos tényező: Magyarország mindig tökéletesen megbízható, pontosan fizető adós volt. Sohasem kért adósságelengedést vagy átütemezést. Ez megnyugtató a külföldi befektetők számára.

[21] Az ár- és importliberalizálás folyamatának számszerű bemutatását lásd cikkemben (*Kornai* [1994] 578. és 580. o.).

[22] Több magyar közgazdász kifogásolja, hogy az import liberalizálása túl gyors volt, különös tekintettel arra, hogy ezzel egy időben nem hajtottak végre drasztikus leértékelést és erősebb vámvédelmet sem vezettek be. Az importliberalizálás nemzetközi tapasztalata nem tart számon olyan „öngyilkos" politikát, amelyben egyoldalúan és radikálisan liberalizálnának anélkül, hogy az adminisztratív korlátozás hatását ne helyettesítenék vámokkal és/vagy erős leértékeléssel. Lásd *Gács* [1993], *Köves–Lányi–Oblath és szerzőtársaik* [1993], *Nagy* [1995] és *Oblath* [1991].

17. táblázat

Külföldi közvetlen tőkeberuházás posztszocialista országokban
(1990–1994)

Ország	Kumulált összeg* (millió dollár)			Egy főre jutó összeg, (dollár) 1994
	1990	1992	1994	
Albánia	–	20	116	36
Bulgária	4	102	205	23
Csehország	436	1951	3 319	319
Horvátország	–	16	104	22
Macedón Köztársaság	–	–	5	3
Magyarország	526	3456	6 941	670
Lengyelország	94	495	1 602	42
Románia	–	120	501	22
Szlovákia	28	210	434	102
Szlovénia	7	183	374	185
Kelet-Európa	*1095*	*6552*	*13 608*	*126*
Független Államok Közössége**	–	1761	4 622	22
Balti államok	–	111	811	102
Összesen	*1095*	*8424*	*19 041*	*58*

* A közvetlen külföldi tőkeberuházás 1988-tól kumulált összege, készpénz alapon számítva.
** Csak európai országok.
Forrás: UN [1995] 151. o.

inkább kialakult a bérek alakulását befolyásoló központi „érdekegyeztetés" a kormány, valamint a munkaadók és a munkavállalók szervezetei között. Erre még visszatérek.

Az 1968-as reform előtt a beruházások központi állami döntések nyomán, a központi költségvetés finanszírozásával valósultak meg. E döntési jogkörnek a decentralizálása is már évtizedekkel ezelőtt megkezdődött. (Lásd a *18. táblázatot.*) A rendszerváltás után a tulajdonviszonyok átalakulása intézményesítette a jogkörök szokásos piacgazdasági megoszlását: a központi állami szervek csak arról a beruházásról dönthetnek, amelyet maguk finanszíroznak, illetve abba a döntésbe szólhatnak bele, amelynek finanszírozásában részt vesznek.

Bizonyos fokú liberalizálás végbement a devizagazdálkodásban is, zömében csak 1990 után. 1992-ben a forint részlegesen – a bankok és a vállalatok folyó fizetési

18. táblázat

Az állami döntési jogkörű beruházások részesedése a beruházásra fordított kiadásokban
(1968–1990)

Év	Az állami döntési jogkörű beruházások részesedése az összes beruházási kiadásban (százalék)
1968	51
1975	44
1980	46
1985	42
1989	33
1990	29

Forrás: 1968: *KSH* [1974] 95. o.; 1975: *KSH* [1976] 80. o.; 1980: *KSH* [1981] 117. o.; 1985, 1989, 1990: *KSH* [1991] 69. o.

ügyleteiben – konvertibilissé vált, de továbbra is hatósági engedélyhez voltak kötve a nemzetközi tőkeügyletek. Az új devizatörvény értelmében 1996-tól kiterjesztik a forint konvertibilitását, bár fennmaradtak bizonyos megszorítások a lakosság átváltási ügyleteiben és a tőkeügyletekben. A hivatalos devizaárfolyamot mindmáig központilag állapítják meg, noha tolerálják a szabadpiaci („fekete") devizaforgalmat. Az infláció évek óta kikényszeríti a forint időnkénti leértékelését, de az 1995. márciusi stabilizációs program meghirdetéséig nem volt semmiféle szabály a leértékelések időpontjának és mértékének meghatározására. Azóta, mint korábban említettem, hosszú időre előre bejelentett ütemterv szerint folyamatosan megy végbe a leértékelés.

Magyarországon egy percig sem érvényesült tiszta és végletes formában a *laissez faire* elve. A bürokratikus parancsgazdaság szervei fokozatosan átalakultak az állami felügyelet és részleges regulálás szervezeteivé, vagy pedig megszűnt egy korábbi bürokratikus hatóság, és előbb-utóbb létrejött egy, a többi piacgazdaságban működő felügyeleti-reguláló szervhez hasonló, inkább „piackonform" új hatóság. Így például megszervezték a következő hatóságokat: Gazdasági Versenyhivatal, Állami Bankfelügyelet, Állami Biztosításfelügyelet, Állami Értékpapír Felügyelet, Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium, Országos Munkaügyi Központ. A piacgazdasági adózás mintájára bevezetett személyi jövedelemadó és hozzáadottérték-adó behajtására létrejött az Adó és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal.

Már jó néhány évvel az 1990-es fordulat előtt megkezdődött a piacgazdasággal konform törvények megalkotása, és az ezzel ellentétes korábbi törvények hatályon kívül helyezése. Noha a „jogi infrastruktúra" átalakulása is fokozatosan, sok lépésben ment végbe, a korábbi kezdés és az igen intenzív munka lehetővé tette, hogy ebben a tekintetben Magyarország számottevő lépéselőnyre tegyen szert a régió többi országához képest. 1992–1993-ra már együttálltak a piacgazdaság működése szempontjából legfontosabb törvények. A bíróságok és a bűnüldözés-igazságszolgáltatás más szervei, valamint a vállalatokat és az állampolgárokat képviselő jogászok kezdtek tapasztalatot szerezni e törvények betartásának kikényszerítésében.

Nem szeretném azt a benyomást kelteni, mintha Magyarországon létrejött volna a piaci és a bürokratikus koordináció ideális kombinációja. Kétséges persze, hogy bárhol is létezik ideális kombináció. Annyi azonban bizonyos, hogy Magyarországon mind a piac, mind a bürokrácia sok súrlódással működik. Nincsen kellő felügyelet és törvényes szabályozás ott, ahol arra nyilvánvalóan szükség lenne.[23] Például még nem alakult ki teljesen, hogyan kell a természetes monopóliumként működő közszolgáltatási vállalatok árait úgy szabályozni, hogy azok jövedelmezően és jól kiszámítható szabályok szerint működhessenek, és a lakosság terhei is a tényleges költségekkel arányosak legyenek. Viszont még mindig túl sok a bürokratikus beavatkozás ott is, ahol arra semmi szükség; s ahol elkerülhetetlen, ott gyakran vontatott és szakszerűtlen a bürokrácia működése.

Korporatista képződmények

A szocialista rendszerben a szakszervezetek nem gyakoroltak számottevő befolyást az országos gazdaságpolitikára. Tevékenységük szakmai és vállalati ügyekben folytatott munkavállalói érdekvédelemre korlátozódott. A kommunista párt jelölte ki a szakszervezeti vezetőket és irányította tevékenységüket.

A politikai pluralizmus lehetővé tette a szakszervezetek autonómiájának kifejlődését. A régi rendszer „hivatalos" szakszervezeti hálózatának jogutódjai már csak a

[23] A külföldi turista meglepetéssel tapasztalja például a taxik „vadkapitalizmusát". Ellentétben a legtöbb nyugati nagyvárossal, Budapesten nincsen egyöntetűen regulált taxidíjszabás.

túlélés érdekében is igyekeztek minél hatásosabb érdekvédelmi tevékenységgel népszerűséget szerezni a munkavállalók körében. Mellettük új szakszervezetek is keletkeztek, és megindult a különböző alternatív szakszervezetek közötti verseny a hívekért. Az új parlamenti pártok, a szocialista párt kivételével aránylag kevés figyelmet fordítottak a szakszervezetekre. Pedig azok befolyása, különösen a munkavállalókra nehezedő súlyos gazdasági terhek, a csökkenő reálbérek, a növekvő munkanélküliség mellett, számottevő. A versenytársak körében a régi „hivatalos" szakszervezet utódmozgalma, az MSZOSZ szakszervezeti egyesülés vált a legerősebbé.

Megalakultak a munkaadók országos szervezetei is. Szavuk azonban mind ez ideig kevésbé súlyos, mint a munkavállalóké. Talán azért, mert még kevéssé fonódott össze a politikai és az üzleti élet. Nem alakultak ki azok a legális vagy féllegális formák, amelyek között az üzletemberek pénzadományok juttatásával befolyásolhatnák a választási küzdelmeket és a pártok erőviszonyait. A mindenkori kormány jobban tart a munkavállalók, mint a munkaadók szervezeteitől.

1988-ban szervezeti keret alakult a kormány, a munkavállalói és a munkaadói szervezetek gazdaságpolitikai álláspontjának központi összehangolására.[24] Ez az úgynevezett Érdekegyeztető Tanács. Ezen a fórumon a szakszervezeti mozgalom mind erőteljesebben hangoztatja igényét arra, hogy véleményét messzemenően vegyék figyelembe nemcsak a bérpolitikában, de ezen túlmenően minden lényeges gazdaságpolitikai döntés előkészítésében. A központi érdekegyeztetés hatóköre nem intézményesült teljesen, de úton van efelé. Ez lényeges korporatista elemet visz a magyar politikai-gazdasági rendszerbe. Az összefonódás állam és szakszervezet között tovább erősödött azzal, hogy az 1994-es választások előtt választási szövetségre lépett a szocialista párt és az MSZOSZ; utóbbi több vezető tisztségviselője parlamenti képviselő lett és a közben kormányra került szocialista párt frakciójának tagja.

Szorosan összefügg ezzel a trenddel a magyarországi társadalombiztosítás szervezeti kereteinek módosulása. Korábban mind a nyugdíjrendszer, mind pedig az egészségbiztosítás a központi állami bürokrácia ága, az úgynevezett társadalombiztosítási járulék pedig nyíltan állami adó volt. A nyugdíjrendszer és az egészségbiztosítás költségeit gyakorlatilag az állami költségvetés fedezte.

Már a politikai fordulat előtt megkezdődött e két nagy „elosztási rendszer" anyagi ügyeinek bizonyos fokú elkülönítése a központi kormányzati költségvetéstől. Az igazán mélyreható, politikai-szociológiai szempontból lényeges változás azonban akkor következett be, amikor törvényerőre emelték a két társadalombiztosítási rendszer (a nyugdíj- és az egészségbiztosítási rendszer) önkormányzatának elvét. A törvény előírta, hogy e két szervezetet a munkáltatók és a munkavállalók képviselői közösen vezessék. A munkáltatók részéről a munkáltatók érdekvédelmi szervezetei delegálják a képviselőket, a munkavállalók képviselőit pedig az ellátásra jogosultak választják. Speciális választási eljárást szabtak meg, amelyben nem a pártok, hanem a szakszervezetek állítanak jelölteket. Az első önkormányzati választás az MSZOSZ elsöprő győzelmét hozta. A két óriásapparátusra e „perszonálunió" révén a domináns szakszervezet uralkodó befolyást gyakorol. Ez természetesen még inkább legitimálta e szakszervezet igényét az országos ügyekbe való beleszólásra. Még inkább megerősödtek a társadalmi-gazdasági kapcsolatok szövevényén belül a korporatista szálak.

Ismereteim szerint a magyar fejlődés egyedülálló ebben a tekintetben. Rendkívül erős formális és informális szálak fonják össze a kormányt, a parlamenti többséggel

[24] Tanulságos elemzést ad a magyarországi érdekegyeztetés kialakulásáról és problémáiról *Greskovits* [1995] cikke.

rendelkező szocialista pártot, a társadalombiztosítást és a legerősebb szakszervezetet. Talán Izrael társadalmi-gazdasági struktúrája mutatott némileg hasonló vonásokat.[25]

A korporatista elemek kifejlődése rányomja bélyegét a magyar gazdasági fejlődésre. Amíg az a több évtizeden át kitaposott úton haladt, abba szépen beleilleszkedett a kormányzat, a szakszervezetek és a munkaadók kölcsönös kompromisszumkészsége; már csak azért is, mert sohasem került sor olyan megegyezésre, amely a lakosság széles rétegeiből tiltakozást váltott volna ki.

Nem meglepő, hogy amikor 1995 tavaszán a kormány meghirdette a megszorító stabilizációs programot, valósággal felrúgta a korábbi korporatista konvenciókat. A programot a szakszervezetekkel és a munkaadókkal való előzetes egyeztetés nélkül jelentették be. Előtte hónapokon át folytak a tárgyalások, ismételten összeült az Érdekegyeztető Tanács, újra és újra szóba került egy „társadalmi-gazdasági megállapodás" megkötése. Nem sikerült megállapodni. Végül is a kormány úgy döntött, hogy kész helyzet elé állítja mind a munkavállalókat, mind a munkaadókat. Kérdéses, hogy ez a „sem megállapodás, sem konfrontáció" állapot meddig tartható fenn.

Záró megjegyzések a politikai gazdaságtan és a politikai filozófia szemszögéből

Leíró-magyarázó politikai gazdaságtan[26]

Cikkem a leíró-magyarázó (pozitív) politikai gazdaságtan szemléletével közeledik a magyar gazdaság átalakulásának történetéhez.[27] Nem arra a kérdésre akartam felelni, hogy „jó"-e a posztszocialista politikai és gazdasági átmenet magyar útja; jobb-e vagy rosszabb-e azoknál az utaknál, amelyen más programokra vállalkozó kormányok vezetik országaikat. Arra kerestem a választ: *miért* folyik Magyarországon sajátos úton az átalakulás. Bizonyára nem teljes a válasz, amit e kérdésre adtam; talán hibák is vannak benne. Arról azonban meg vagyok győződve, hogy a kérdésfeltevés jogosult és fontos.

Többször hallottam tanácsadóként szerepet vállalt közgazdászoktól, akiknek javaslatai nem valósultak meg, ilyesféle kijelentést: „Az én javaslataim helyesek voltak, csak hát ezek az önző és ostoba politikusok a saját szempontjaiknak rendelték alá a közgazdasági racionalitást." Vagy: „A javaslat közgazdaságilag helyes volt, de politikailag nem volt megvalósítható."

Lélektanilag érthető reakciók – de bizonyára nincs közük a tudományos szemlélethez.[28] A politikai szféra nem kívülről adott a gazdaság számára, hanem annak

[25] Egy izraeli közgazdász néhány évvel ezelőtti cikkének – Sztálin és Trockij vitájának parafrázisaként – a következő gunyoros címet adta: „Lehet-e egy fél országban felépíteni a szocializmust?" A cím a szakszervezetnek a gazdaság felére kiterjedt hatalmára utalt. Nos, Magyarországon is, ha még nem is teljesen kifejlett formában, hasonló probléma keletkezett.

Az izraeli gazdaság korporatista vonásainak negatív hatásáról lásd *Murphy* [1993].

[26] A leíró-magyarázó politikai gazdaságtan új nyugati áramlatairól összefoglaló szemlét ad *Alt–Shepsle* [1990].

[27] Annak az áramlatnak, amelyet az elmúlt egy-két évtizedben „politikai gazdaságtannak" neveznek a nyugati szakirodalomban, és amely a politika és a gazdaságpolitika közti kölcsönhatást vizsgálja, kevés művelője van Magyarországon, és általában a posztszocialista régióban. (A régi „pol-gazd" kifejezés egy egészen más áramlat, a marxista–leninista doktrína megjelölésére szolgált.)

Úttörő munkát végzett a szó korszerű nyugati értelmében felfogott politikai gazdaságtan eredményeinek magyarországi alkalmazásában *Greskovits Béla* [1993*a*], [1993*b*], [1994]. Kiemelem továbbá *Bruszt László* [1992], [1994*a*] írásait.

[28] „Azok a gazdasági programok, amelyek a politikát nem kezelik másként, csak mint valami oda nem tartozó kényelmetlenségként, egyszerűen rossz közgazdaságtant képviselnek" – írja *Przeworski* [1993] 134. o.

egyik endogén főszereplője. A leíró-magyarázó politikai gazdaságtan számára ez az elemzés axiomatikus kiindulópontja. Azt kell tehát megérteni: mitől válik egy javaslat politikailag megvalósíthatóvá? Melyek egy adott ország politikai szférájában mutatkozó jellegzetes viselkedések, milyenek a dilemmák tipikus megoldásai? És még egy lépéssel mélyebbre hatolva: miért alakultak ki éppen ezek a jellegzetes politikai korlátok és viselkedések, miért így és nem másképp oldódnak meg a dilemmák?

A jóléti közgazdaságtanon nevelkedett közgazdász hajlamos lenne adottnak venni egy jóléti függvényt, elvárni bármely kormánytól, hogy e függvény maximalizálására törekedjék – és bírálni a kormányt, ha eltér az optimumtól.

Cikkem más szemléletet sugalmaz, némiképpen a kinyilvánított preferenciák elméletének analógiájára. Végbement egy adott történelmi folyamat, amelyben a kormányoknak aktív szerepük volt. Mutatkozik-e bizonyos fokú időbeli konzisztencia a kormányok cselekményeiben? Ha igen, utólag szerkesszük meg azt a célfüggvényt, amelyet a politikai vezetők ténylegesen maximalizáltak; azokat a főbb preferenciákat, amelyek tetteikben megnyilvánultak.

Ezt a gondolatmenetet követve jutott tanulmányom két következtetésre: *1.* Volt az egymást követő, egymástól sok tekintetben eltérő kormányok gazdaságpolitikájában időbeli konzisztencia, mégpedig az 1960-as évektől kezdve 1995 tavaszáig. *2.* Határozottan érzékelhető preferenciákat nyilvánítottak ki. El akarták kerülni a konfliktusokat; minél inkább biztosítani akarták a gazdasági elit törés nélküli fennmaradását és folyamatos kiegészülését az új politikai erők embereivel; nem voltak hajlandóak népszerűtlen radikális intézkedésekre; rövid távú fogyasztásmaximalizálásra törekedtek, elfogadva ellentételként a társadalmi adósság felhalmozódását.

Ezek a kinyilvánított preferenciák nagy mértékben megmagyarázzák a kialakult makrogazdasági arányokat, a folyamatos redisztributív engedményeket és a magyar fejlődésre jellemző fokozatosságot.

A magyar gazdaságpolitikusok preferencia-rendezése konzisztens volt annyiban, hogy legalább hallgatólagosan vállalták a „jelen–jövő" átváltás nekik rokonszenves pontját.

Ezzel szemben eléggé inkonzisztensnek érzem azt az álláspontot, amelyet sokszor hallani külföldi megfigyelők, például a Valutaalap és a Világbank munkatársai körében. Ezek a közgazdászok hosszú időn át lelkesen dicsérték a magyar reformot, annak fokozatos jellegét és a vele járó politikai konszenzust és nyugalmat, beleértve e stratégia 1990 utáni folytatását is. Magyarország volt a „gradualista sikersztori". Most azonban többször hallottam ugyanazoktól a kollégáktól a következő kijelentést: „Csalódtunk Magyarországban. Valamikor ő volt a példakép, de most már sokkal rosszabbak az eredményei, mint más, sikeresebb posztszocialista országokéi."

Ez a kiábrándulás a lényeges oksági összefüggésről feledkezik meg. *Éppen azért* mutat fel Magyarország mostanában kedvezőtlen makrogazdasági teljesítményt, mert korábban tartósan a reform magyar útján járt, és mert érvényesült a „gradualizmus magyar módra".

A magyar politika kinyilvánított preferenciái nem a politikusok előzetesen meghirdetett programjaiból olvashatók ki, hanem abból, ami megvalósult. Más lehet a retorika és más a tett. Még csak az sem biztos, hogy a hatalmi pozícióban egymást követő politikusok, egyének és csoportok valóban azt akarták, ami utána bekövetkezett. Feltehető például, hogy sohasem gondolták végig a „jelen–jövő" dilemmát teljes mélységében. Esetleg meggyőzték magukat: csak ideiglenesen tesznek félre bizonyos teendőket, amíg az éppen égető gondon túl nem jutnak. A cikkben alkalmazott szemlélet nem a politikus pszichológiáját, őszinteségének, tudatosságának és előrelátásának fokát kívánja megérteni, hanem a cselekményeiben megnyilvánuló tényleges rutinokat, feltételes reflexeket, döntési szabályszerűségeket.

Még egyszer az intergenerációs időpreferenciáról

Noha cikkem fő célja nem az értékelés, itt, a zárómegjegyzésekben nem akarom megkerülni a kérdést: helyeselhetőek-e az egymást követő magyar kormányok preferenciái. Igen ám, de *kinek* a helyesléséről van szó? A korszakot utólag elemző történész vagy közgazdász kutató saját értékrendje szerint kíván ítélkezni? Megteheti – de akkor mondja is ki, hogy ezt teszi, és tegye nyilvánvalóvá saját értékrendjét. Ebben a cikkben nem törekszem arra, hogy saját értékrendem szerint ítélkezzem a múlt felett. Ami sokkal inkább foglalkoztat, az a társadalom *belső* értékítélete.

Vegyük példaként elő ismét a „jelen–jövő" problémát, és ezzel kapcsolatban szembesítsük egymással *A* és *B* magyar állampolgárok életpályáját.

A 1920-ban született és 1993-ban meghalt.[29] Pályakezdő volt, amikor megkezdődött az első politikai rezsimváltás; mire 70 éves lett, hét rezsimet élt meg.[30] A legtöbb rezsim uralmát, majd bukását háború, forradalom, represszió, vér, börtön, kivégzések kísérték. Magyarország, ismereteim szerint, a világon egyedülálló rekordot állított fel abban, hogy újkori történelmének 47 évébe hét rezsim, azaz hat rezsimváltás préselődött bele.[31] Nos, *A*-nak kedvező volt az, hogy legalább felnőtt életének nagyobbik részében, utolsó harminc évében aránylag nyugalom volt. Ha anyagi jóléte a magyar átlag szerint alakult, akkor előbb sokat javult, később aránylag nem sokat romlott. Azt a korszakot, amelyben elkezdődik a korábbi politika számlájának fizetése, már nem érte meg.

Nagyon eltér ettől *B* életpályája. Ő 1970-ben született, 1993-ban állt munkába. Két évvel később, 1995 tavaszától kezdve (és valószínűleg még hosszú időn át) fizeti a számlát a korábbi rezsimek rövidlátó politikájáért, amelynek viszonylagos előnyeit ő maga felnőtt dolgozó emberként sohasem élvezte.

Mit jelentett tehát az anyagi jólét, biztonság és nyugalom szempontjából az elmúlt három évtized magyar fejlődése, annak sajátos időpreferenciája? Megismételhetem, most már a példát felhasználva: attól függ, hogy kinek?[32] A korábban született *A* számára kedvező volt; kedvezőbb, mintha olyan kommunista országban él, amelyben kevesebbet nyújtottak a lakosságnak életszínvonalban, és ezért azt erősebb represszióval tartották féken. Ezzel szemben a később született *B* számára nem volt kedvező, mert nagyobb társadalmi adósságot örökölt, mint kortársai azokban az országokban, ahol korábban keményebb szigort kényszerített ki a hatalom.

Az eddigi gondolatmenetből több általános következtetés adódik.

[29] A demográfiai adatok szerint azok a férfiak, akik 1970-ben 50 évesek voltak, további 23 éves élettartamra számíthattak (*KSH* [994] 37. o.).

[30] *1.* 1944-ig a nacionalista-konzervatív, félig-autoritárius Horthy-rendszer. *2.* 1944. Az ország megszállása Hitler hadserege által, majd a nyilasok rémuralma. *3.* 1945. A szovjet hadsereg kiűzi Hitler hadseregét és a nyilasokat; megkezdődik az ország szovjet megszállása; többpártrendszerű demokratikus koalíció alakul. *4.* 1948. A kommunista párt kiszorítja a hatalomból a többi pártot. Sztálinista diktatúra jön létre. *5.* 1956. október 23. Forradalom, több párt koalíciójával megalakul a forradalmi kormány. *6.* 1956. november 4. A szovjet hadsereg leveri a forradalmat. Hatalomra kerül a Kádár-rezsim, amely kezdetben brutálisan represszív, majd fokozatosan „felpuhul" és reformokba kezd. *7.* 1989–1990. Összeomlik a kommunista rendszer. Megalakulnak a pártok, szabad választásokat tartanak, megalakul az új parlament és kormány.

[31] Vele egyidős amerikai, angliai vagy ausztráliai kortársai egyetlen rezsimváltást sem értek meg. Magyarországon nem olyasfajta váltásokról volt szó, mint amikor az Egyesült Államokban a demokrata párt felváltja a republikánusokat vagy Angliában a munkáspárt a konzervatív pártot. Magyarországon a társadalmat mélyen felforgató, traumatikus rezsimváltozás ment végbe hétszer.

[32] A „kinek" kérdést csak egyetlen nézőpontból, az intergenerációs választás szempontjából tettem fel, feltételezve, hogy mindkét egyén az ország átlagos életszínvonalát képviseli. Nyitva hagytam az adott időszakon belüli jólételoszlás kérdését. Nyilvánvalóan az azonos életkorúak között is vannak relatív nyertesek és vesztesek.

Egy-egy lezárt korszak konzisztens értékelésének szigorú normatív elméleten kell alapulnia. Alternatív posztulátumokból más és más intergenerációs disztributív elvek következnek. Más szóval, eltérő elvek arra vonatkozóan, hogyan kell méltányosan elosztani az előnyöket és hátrányokat, hasznokat és terheket a különböző nemzedékek között. Ezen a ponton érintjük az egyéni hasznosságok interperszonális összehasonlításának, valamint a társadalmi jóléti függvény megalkotási lehetőségeinek és korlátainak elméletileg különlegesen nehéz kérdéseit.[33] Miközben az azonos nemzedéken belüli disztribúció az etikának és az etikai elmélet közgazdasági alkalmazásának jól kidolgozott, gazdag irodalommal rendelkező területe, tudomásom szerint a dinamikus általánosítás, más szóval, az intergenerációs disztribúció normatív elmélete eléggé kiforratlan. Nincsenek jól kidolgozott közgazdasági-etikai elvek arra vonatkozólag, milyen „előleget" vehet fel a jelen generáció a jövő terhére, amelynek majd vissza kell azt fizetnie. Vagy más szóval: milyen pozitív vagy negatív örökséget köteles hagyni (illetve szabad hagynia) a jelen generációnak a jövendő számára.

A közgazdász szakma, a szerzőt is beleértve, hajlamos arra, hogy a hosszú távú gazdasági fejlődésről gondolkozván, valamiképpen adottnak vegye a társadalmi diszkontrátát, amelynek a társadalom időpreferenciáját kellene kifejeznie. Jól tudjuk, hogy milyen perdöntő szerepe van a diszkontráta nagyságának minden olyan elméleti vagy kvantitatív modellben, amely az optimális megtakarítási és beruházási rátát, illetve az optimális növekedési pályát határozná meg.[34]

A probléma az, hogy a társadalmi diszkontráta nem adott. Erősen vitatható az az elmélet, amely szerint ez kifejezésre jut az éppen érvényes piaci reálkamatlábban (lásd *Barro* [1974]). A fenti metafora a két magyar állampolgár időpreferenciájáról mutatja: a dilemma mögött mély etikai probléma húzódik; egyáltalán nem magától értetődő, hogyan „átlagoljuk" eltérő életsorsú emberek időpreferenciáit.

És ha ezek a nehézségek fennállnak, akkor ki hatalmazott fel bennünket, gazdaságpolitikai ügyekben állást foglaló közgazdászokat, hogy eldöntsük ezt a dilemmát? Milyen jogon állapítjuk meg mi azt, hogy az intergenerációs jóléti függvényben mekkora súlyt adjunk akárcsak a visszamenőleges gazdaságtörténeti értékelésben a különböző generációk által élvezett hasznoknak és viselt terheknek? Különösen bántó az, hogy legtöbben közülünk még csak nem is érzékelik a történelmi ítéletmondásaink mögött húzódó etikai problémát, hanem elég magabiztosan értékelnek: *X* ország politikája helyes volt és *Y* országé helytelen.

A „felhatalmazásra" vonatkozó kédésfeltevés elvezet a választás legitimációjának ügyéhez. A legitimációt vizsgálva ismét a *leíró-magyarázó* tudományos megközelítéssel kezdjük az elemzést. Lélektanilag tökéletesen érthető, ha a sokat szenvedett nemzedékek nem törődnek azzal, milyen örökséget hagynak hátra a későbbieknek. Érthető, hogy a sok szenvedést megélt *A* és kortársai végre maguknak akartak egy kissé jobb, nyugalmasabb életet biztosítani.

A társadalom nagy része természetesen átélt s átél mindkét korszakból egy-egy szakaszt, tehát már a maga életében elkezdi törleszteni a számlát. Ezeknek az embereknek a saját gondolkodásában zajlik le a jelen és a jövő értékének relatív súlyozása, és az bizonyára erősen szóródik. Ha pedig az időpreferencia egyénenként eltérő, akkor egy demokratikus politikai struktúrában az embereknek joguk van saját preferenciájukat politikai választással kifejezésre juttatni, és sokan meg is kísérlik, hogy a szavazások és más politikai aktusok révén megtegyék ezt.

[33] A jóléti ítéletekről, a társadalmi preferenciákról, a társadalmi választásról és a „public choice"-ról (közösségi választásról) folytatott vitáról kitűnő áttekintést ad *Sen* [1995].

[34] Például a különböző „aranyszabálymodellekben", azok korábbi és jelenlegi, legkorszerűbb változataiban, lásd például *Blanchard–Fischer* [1989].

Ezzel eljutottunk egy alapkérdéshez: milyen mértékben várjuk el egy kormányzattól, hogy mindig úgy cselekedjen, ahogy azt a polgárok elvárják tőle? A problémát most már nemcsak a „jelen–jövő" dilemmával kapcsolatban, hanem ennél általánosabban szeretném felvetni, különös tekintettel a posztszocialista átalakulásra.

Az árral vagy az ár ellen?

A kommunista ideológia messianisztikus jellegű. Őszinte hívei meg vannak győződve arról, hogy az általuk megvalósítani kívánt rendszer az egyedüli üdvözítő társadalmi rend. Ezt akkor is meg kell valósítani, ha az emberek nem ismerték fel, hogy mit kíván az igazi érdekük. A kelet-európai emberek nagy többségét a sztálini szocializmus egy életre kiábrándította a messianizmusból; ettől kezdve már nem kérnek abból, hogy erőszakkal boldogítsák őket.

A Kádár-rezsim abból a szempontból hozott változást, hogy igyekezett szűkebb térre szorítani a kényszerboldogítást. Bolsevik szóhasználattal ez „opportunizmus" volt; olyan politika, amely „a tömegek uszályába" került. A Kádár-rezsim távol állt a politikai demokráciától; hiányoztak annak alapintézményei. De a kádárista politikus abban már hasonlított a parlamenti demokrácia politikusához, hogy a lakosság meghatározott köreiben igyekezett támogatói csoportokat kialakítani, és azok érdekeit közvetíteni. Ez a politikusi törekvés 1990 után teljesedik ki, mert ettől kezdve minden párt és politikai mozgalom sikere, a képviselői mandátum és a kormányzati pozíciók meghódítása a választóktól függ.

A messianisztikus politikus jogosultnak érzi programjának erőszakos megvalósítását. Minél inkább demokratikus a politikai élet, annál inkább kell a politikusnak tömegtámogatás bármely program megvalósításához.

A piaci gazdaságba való átmenetnek az a magyar útja, amelyet a cikkben leírt négy vonás jellemzett, olyan politikának bizonyult, amely inkább kapott tömegtámogatást (vagy legalábbis sokkal kisebb ellenállásba ütközött), mint a makrofeszültségek radikális kiigazítására irányuló elgondolások. Igaz, e politikának nagy ára volt; mind nagyobb és veszélyesebb társadalmi adósságot görgettek maguk előtt az egymást követő nemzedékek. De vajon óhajaik és akaratuk ellenére kell-e őket boldogítani?

Ezen a ponton visszatérnék a márciusban meghirdetett stabilizációs programhoz, amellyel a kormány letért az addig követett útról, elfordult attól mind a négy jellegzetesség tekintetében. A stabilizációs program véget vetett a magyarországi viszonylagos politikai nyugalomnak. Felizzottak a kedélyek; a kormánypártok még a saját szavazóik körében is éles ellenállásba ütköztek, politikai népszerűségük meredeken zuhan.

A radikális megszorító program indokolása több szinten adható meg. A leginkább kézenfekvő érvelés a magyar gazdaság pillanatnyi helyzetéből indul ki. A drasztikus megszorítás mellett szól, nézetem szerint jogosan, a súlyos makrogazdasági feszültség, a gazdasági válság megelőzésének szükségessége.

Az érvelés egy másik szintje a magyar gazdaság és társadalom közép- és hosszú távú átalakulásának szemszögéből ítélkezik. A mostani intézkedéscsomag csupán első lépése egy hosszabb lépéssorozatnak, amely elhárítja a pénzügyi zavarok okozta akadályokat a hosszú távú növekedés elől, javítja a termelés és a külkereskedelem szerkezetét, elősegíti az állam szerepének újrarendezését, és ezen belül a jóléti szféra reformját. Meggyőződésem szerint ezek is helyes érvek.

Mindez az érvelés azonban nyitva hagyja a mély politikai-etikai dilemmát: szabad-e egy reformot keresztülerőltetni, ha a lakosság igen nagy része ellenzi?

Az első válasz e kérdésre könnyen adódik: a kormányzat és a mögötte álló politikai pártok és mozgalmak végezzenek sokkal jobb munkát a lakosság meggyőzésére; javuljon meg a kormány és a nép közötti kommunikáció. Legyen az intézkedé-

sek előkészítése körültekintőbb; jobban kell mérlegelni egy-egy lépés gazdasági hasznát és annak politikai „költségét", az általa kiváltott elégedetlenség destabilizáló hatását. Jogos követelmények, de feltehető, hogy még a legjobb szakmai előkészítés és meggyőző munka esetén sem válik népszerűvé egy megszorító, jogosultságokat visszavonó program.[35] A dilemma nem kerülhető meg.

Véleményem szerint egy dolog *megérteni* – a leíró-magyarázó politikai gazdaságtani elemzés által befolyásolt értelemmel, de együttérző szívvel is –, miért van ellenállás, és más dolog *helyeselni* azt. Különösen pedig más dolog felelős politikusként puhán utánaengedni a tömegnyomásnak, úszni az árral, amikor világossá vált, hogy ez a magatartás rövid távon is nagy veszélyekkel jár, hosszú távon pedig tovább növeli a már eddig is felhalmozódott súlyos adósságokat, és mind nagyobb károkat okoz.

Itt eljutottunk a politikai gondolkodás egyik alapvető dilemmájához, amely nemcsak a mai Magyarországon vetődik fel, hanem mindenütt, ahol népszerűtlen döntések meghozatalát mérlegeli a kormány, a kormány mögött álló pártok és a törvényhozás. A kérdéseket tehát nem Magyarországra leszűkítve, hanem teljes általánosságban fogalmazom meg, s ezekre próbálok majd lelkiismeretem szerint felelni.

Ha a politikusok szembeszegülnek a közvélemény nagy részének ellenállásával, szemben úsznak az árral – vajon ez nem visszatérés-e az ideologikus diktátorok messianizmusához? Megengedhető-e ez egy demokráciában? Szabad-e reformot végrehajtani konszenzus nélkül – vagy egy szűkebb kritériummal: a pillanatnyi közvélemény többségének helyeslése nélkül?[36]

Meggyőződésem szerint szabad, de csak több feltétel szigorú megtartása esetén.

Első feltétel. A kormányzat a legnagyobb lelkiismeretességgel meggyőződött arról, hogy nincs más alternatíva; a lakosság számottevő része által ellenzett intézkedésekre elkerülhetetlenül szükség van.

Második feltétel. A kormányzat köteles megmaradni az alkotmányos demokratikus jogrend keretei között. Ez nem magától értetődő, mert a szituáció, a „szükségállapot" tudata, a reformercsoport elhivatottságérzete kísértést jelent nem alkotmányos, diktatorikus módszerek igénybevételére.[37]

Ehhez kapcsolódik a *harmadik feltétel:* a kormányzó csoportnak az az őszinte elhatározása, hogy feltétel nélkül alá fogja magát vetni a legközelebbi választáson a lakosság ítéletének. Továbbá olyan politikai erőviszonyoknak kell fennállniuk, és olyan intézményes garanciáknak kell érvényesülniük, hogy kétség se férhessen a soron következő választások szabadságához és tisztaságához. Ez esetben a lakosság a következő választásokon kifejezésre juttathatja: *utólag* jóváhagyja-e vagy elítéli azt, amit a kormány és a parlamenti többség széles körű támogatás nélkül tett.

Az amerikai politikai zsargon csak annak a politikai irányításnak adja meg az elismerő *leadership* elnevezést, amely kész úszni az árral szemben, el van szánva népszerűtlen intézkedésekre, de ugyanakkor betartja a fenti kikötéseket. (A *leadership* kifejezést szó szerint *vezetéssel* vagy *vezetőképességgel* kellene fordítani, de az nem

[35] *Greskovits Béla* [1993*b*], [1994] találóan beszél ezzel a vezetőtípussal és szakembergárdával kapcsolatban „a reformer magányosságáról".

[36] „Reform konszenzus nélkül" – *Sachs* [1994] tanulmánya nevezi így a fentiekben leírt helyzetet. Egyetértek az ott kifejtett állásponttal, amely szerint ez a helyzet átmenetileg, bizonyos feltételek mellett jobb híján elfogadható.

[37] Erélyre, határozottságra és következetességre biztatnám a kormányt – de mi sem állna távolabb tőlem, minthogy a demokratikus jogrend és alkotmányosság semmibevételét ajánljam. Félreértené álláspontomat az, aki az utóbbit olvasná ki ebből a cikkből vagy bármely korábbi írásomból. Sajnos, ilyesféle félreértésre sor került már (lásd például *Elliott–Dowlah* [1993] cikkét).

adná vissza annak elismerő hangzását.) Tisztában vagyok azzal, hogy ez a „konszenzus nélküli reform" eltér attól a gyakorlattól, amely többnyire érvényesül az érett parlamenti demokráciákban, nevezetesen a politikusok „népszerűségmaximalizáló" viselkedésétől. Nézetem szerint azonban, a fenti kikötések szigorú megtartása esetén, normatív értelemben, nem minősíthető antidemokratikusnak. Sőt, létezik olyan nehéz helyzet – és történetesen a jelenlegi magyar helyzet éppen ilyen –, amikor erre a fajta elszánt politikai magatartásra van szükség.

Három forgatókönyv

E sorok írásakor nem látható előre, hová tart Magyarország. Számtalan eshetőség képzelhető el; legyen itt elegendő három jól megrajzolható forgatókönyv felvázolása.

Első forgatókönyv. Visszatérés a „keresztülevickélés" politikájához. Egy idő múlva a jelenlegi kormányzat vagy annak egy újjárendezett változata visszatér a kitaposott útra. Lényeges engedményeket tesz a tömegnyomásnak, „megszelídíti" a stabilizációs programot, lefékezi a végrehajtás ütemét. Tovább halogatja a közgazdasági szempontból halaszthatatlan akciókat; megreked az állami paternalizmus leépítésének mai fokán; belenyugszik a növekedés lassú ütemébe, esetleg a stagnálásba. Ha szerencséje van e politikának, akkor nem torkollik katasztrófába. (Ha mégis – akkor az már kivezet ebből a forgatókönyvből.) Nem kilátástalan arra számítani, hogy a „keresztülevickélés" politikája 1995 után is folytatható, jó időn át, még ha ily módon le is mond az ország a tartós és gyors növekedés lehetőségéről.

Nagyon sok erő érvényesül abban az irányban, hogy a hatalmon lévők adják fel az 1995 tavaszán vállalt új irányvonalat és térjenek vissza a régihez. Nem csupán évtizedek magyar berögződése hat így; a parlamenti demokrácia ilyesféle magatartásra csábít minden politikust.

Emlékeztetni szeretnék az Egyesült Államok tapasztalatára. Az amerikai demokrácia képtelen egyes gazdasági alapproblémáit, például az állami költségvetés deficitjének a kiküszöbölését vagy az egészségügyi reformot megoldani, mert a politikusok nem hajlandóak népszerűtlen feladatokat vállalni, és különösen elzárkóznak azok gyors és radikális megoldásától. Ha a legérettebb demokráciát ez jellemzi, nem csoda, hogy számos félig érett kelet-európai demokráciában is hasonló játszódik le. Számos ország tapasztalata bizonyítja: minél inkább fregmentálttá válik a politikai élet, minél kevésbé intézményesül egyetlen politikai csoportosulás tartós uralma, annál kevésbé vállalkozik a mindenkori kormány kezdetben népszerűtlen, politikailag lassan megtérülő akciókra. A belátható időn belüli politikai bukás nagy esélye nem kedvez a sok évtizedre előre gondolkodó, „önzetlen", nagy perspektívájú reformoknak. A politikus az átlagpolgárnál is sokkal inkább az ismert keynesi formula szerint gondolkodik: hosszú távon valamennyien halottak vagyunk.

Második forgatókönyv. Kitartás és politikai bukás. A jelenlegi kormányzat kitart a stabilizációs program szigorú elvei mellett, és kész annak következetes megvalósítására – de képtelen megszerezni ehhez a politikai támogatást. Egyre inkább nő az ellenállás, amely esetleg a gazdaságot megbénító sztrájkhullámban vagy más tömeges tiltakozásokban nyilvánul meg. Ezek tovább rontják a gazdasági helyzetet, még szigorúbb intézkedéseket kényszerítenek ki, és mindez együttvéve beletaszítja a társadalmat a szigorítás–tiltakozás önpusztító örvényébe. Egy kritikus ponton a folyamat a mostani kormánypolitika politikai bukásához vezet.

Nem érdemes ebben a cikkben találgatnom: ha ez bekövetkezne, mikor és hogyan történne? Talán csak az 1998-ban esedékes parlamenti választás alkalmából? Vagy előbb, mert a kormánypártokat saját képviselőik hagyják cserben egy kritikus szavazás alkalmával? Fel sem vetem azt a lehetőséget, hogy a felzúdulás nemcsak

a kormányt, hanem a parlamenti demokráciát buktatná meg, mert nézetem szerint a mai Magyarországon ennek reális veszélye nem áll fenn.[38]

Ha a stabilizációs programhoz ragaszkodó kormány politikailag elbukik, akkor eléggé valószínű (bár nem biztos), hogy a következő kormány más politikát kezd. Például visszatér a régi, „keresztülevickélő" magyar útra. Vagy ami még veszélyesebb, populista kalandorpolitikába kezd – de ez ismét kivezet a második forgatókönyvből.

Mindenkinek, aki a stabilizációs programban aktívan részt vesz, illetve azt Magyarországon vagy külföldön támogatja, tudatában kell lennie annak, hogy nincsen kizárva a program politikai bukása.[39]

Harmadik forgatókönyv. Késleltetés után siker. Többféle alternatívát érdemes végiggondolni. Az egyik: népszerűtlen, húsba-vérbe vágó stabilizációs reformok sikert értek el számos autokratikus országban.[40] A represszió féken tartotta a tiltakozást. Azután előbb-utóbb beértek a reform gazdasági eredményei, és akkor már, tiltakozások nem lévén, többé nem volt szükség elfojtásukra. Addig viszont nem vállalták a demokrácia, a szólás- és szervezkedési szabadság kényelmetlenségeit. A sokszor idézett példák erre az útvonalra Dél-Korea, Tajvan és Chile.

Sok vita folyik a posztszocialista átmenet elemzői között arról, hogy mi volt és mi lehet a jövőben a demokráciához vezető politikai reform és a piacgazdasághoz vezető gazdasági reform leginkább szerencsés sorrendje (lásd például *Haggard–Kaufmann* [1992*b*] 332–342. o.). Annyi bizonyosnak látszik: ha a politikai reform előbb megy végbe vagy gyorsabban halad, mint a gazdasági, akkor elkerülhetetlenek a gazdasági átalakulás népszerűtlen mozzanatainak nagy politikai nehézségei.[41] Ebből sokan azt a következtetést vonják le, hogy kár volt annyira sietni a demokráciával; jobb lett volna a kínai stratégiát követni, és előbb a gyors növekedés és életszínvonal-emelkedés pályájára lépni.

Nem értek egyet ezzel az állásponttal, mert szememben a demokrácia önmagában vett, mégpedig minden másnál nagyobb, fundamentális érték. A gazdasági nehézségek és a demokrácia kényelmetlenségei ellenére nagy vívmánynak érzem, hogy Magyarország szilárd parlamenti demokrácia; az az út tehát, amelyen a tiltakozást erőszakkal elfojtják, szerencsére, el van zárva előtte. Korlátozzuk tehát a „harmadik forgatókönyvet" a demokratikus keretek között végbemenő fejlődésre.

A konkrét magyar adottságok ismeretében nem irreális egy aránylag kedvezőbb lefutású eseménysorozatban reménykedni. Talán a kormány képes lesz jobban elmagyarázni, miért és hogyan szolgálja a stabilizációs program a lakosság érdekeit. Talán az ellenállás nem lesz olyan vehemens. Talán kifullad az első tiltakozások vihara és felülkerekedik a türelem. Talán belátható időn belül kedvező fejlemények mutatkoznak a lakosság széles csoportjainak anyagi életszínvonalában, és ezek javítják a hangulatot.

[38] Viszont hasonló helyzetben nem zárom ki ezt a lehetőséget jó néhány más posztszocialista országban, ahol a parlamenti demokrácia még nem olyan szilárd, mint Magyarországon.

[39] Sok külföldi megfigyelő nem eléggé kalkulálja bele állásfoglalásaiba ezt a politikai kockázatot. Különösen azok esetében tekintem ezt veszélyes, esetleg ártalmas nézetnek, akik pozíciójuknál fogva hatást gyakorolhatnak a magyarországi eseményekre. Például részt vesznek a Magyarországgal kapcsolatos döntésekben külföldi kormányokban vagy nemzetközi szervezetekben. Rajtuk is múlik, hogy elhárul-e Magyarország feje felől a második forgatókönyvben leírt veszély. A politikai stabilitás felbomlása kihúzná a talajt a gazdasági stabilizáció alól; arról nem is szólva, hogy a tömegtiltakozás éles formái közvetlen gazdasági károkat is okoznak.

[40] Lásd *Collier* (szerk.) [1979], *Evans* [1979], *Haggard* [1990], *Haggard–Kaufman* [1989] és *Waterbury* [1989].

[41] Kiemelek néhány művet abból a gazdag irodalomból, amelynek témája az autokrácia és a demokrácia lehetőségei és következményei a posztszocialista átmenet során: *Bruszt* [1994*a*], [1994*b*], *Greskovits* [1994], *Bunce–Csanádi* [1992], *Offe* [1991] és *Przeworski* [1991].

A „talán" kezdetű mondatok a fejlemények bizonytalanságára utaltak. Nagyon sok múlik a stabilizációs program aktív szereplőinek magatartásán, a kormánytól és a parlamenttől kezdve a politikai pártokon és érdekképviseleteken át a munkaadókig és a munkavállalókig.

Nem érzem feladatomnak, hogy találgassam a három forgatókönyv, illetve a különböző közbeeső és kevert esetek esélyeit, és szubjektív valószínűségeket rendeljek hozzá az alternatívákhoz. Szeretném remélni, hogy a harmadik valósul meg, de kész vagyok támogatni a stabilizációs programot még akkor is, ha a második forgatókönyv veszélye fenyeget. Meg vagyok győződve arról, hogy a jelen és a jövő magyar nemzedékek érdekében új, tartós fejlődést biztosító utat kell találni.

Hivatkozások

AGHION, P.–BLANCHARD, O. J. [1993]: On the Speed of Transition in Central Europe. Working Paper, No. 6, European Bank for Reconstruction and Development, London, július.

ALT, J. E.–SHEPSLE, K. A. (szerk.) [1990]: Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge University Press, Cambridge.

ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon, 1980–1992. Összefoglaló. Gazdaságkutató Rt., Budapest, január.

ASH, T. N.–HARE, P. G. [1994]: Privatisation in the Russian Federation: Changing Enterprise Behaviour in the Transition Period. Cambridge Journal of Economics, december, 18. évf., 4. sz., 619–634. o.

BARRO, R. J. [1974]: Are Government Bonds Net Wealth? Journal of Political Economy, 82. évf., 6. sz., 1095–1117. o.

BLANCHARD, O.–FISCHER, S. [1989]: Lectures on Macroeconomics. The MIT Press, Cambridge.

BORNSTEIN, M. [1994]: Russia's Mass Privatisation Programme. Communist Economies and Economic Transformation, 6. évf., 4. sz., 419–457. o.

BOSSÁNYI KATALIN [1995]: Aki kapja, marja. Népszabadság, 1995. október 7., 17. és 21. o.

BOYCKO, M.–SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1995]: Privatizing Russia. The MIT Press, Cambridge, megjelenés alatt.

BRABANT, J. M. VAN [1993]: Lessons from the Wholesale Transformation in the East. Comparative Economic Studies, téli szám, 35. évf., 4. sz., 73–102. o.

BROM, K.–ORENSTEIN, M. [1994]: The Privatised Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. Europe-Asia Studies, 46. évf., 6. sz., 893–928. o.

BRUSZT LÁSZLÓ [1992]: Transformative Politics: Social Costs and Social Peace in East Central Europe. East European Politics and Societies, téli szám, 6. évf., 1. sz., 55–72. o.

BRUSZT LÁSZLÓ [1994*a*]: Reforming Alliences: Labour, Management, and State Bureaucracy in Hungary's Economic Transition. Acta Oeconomica, 46. évf., 3/4. sz., 313–332. o.

BRUSZT LÁSZLÓ [1994*b*]: Az Antall-kormány és a gazdasági érdekképviseletek. Megjelent: Kormány a mérlegen, 1990–1994. Szerk.: *Gombár Csaba, Hankiss Elemér, Lengyel László és Várnai György*. Korridor Politikai Kutatások Központja, Budapest, 208–230. o.

BUNCE, V.–CSANÁDI MÁRIA [1992]: The Systematic Analysis of a Non-System. Post-Communism in Eastern Europe. Megjelent: Flying Blind: Emerging Democracies in East-Central Europe. Szerk.: *Szoboszlai György*. Magyar Politikatudományi Társaság, Évkönyv, Budapest, 177–203. o.

BURKE, E. [1790] 1982: Reflections on the Revolution in France. Pinquin Classics, London.

COLLIER, D. (szerk.) [1979]: The New Authoritarianism in Latin America. Princeton University Press, Princeton.

DEWATRIPONT, M. ROLAND, G. [1992]: The Virtues of Gradualism and Legitimacy in the Transition to a Market Economy. The Economic Journal, március, 102. évf., 411. sz., 291–300. o.

DLOUHÝ, V.–MLÁDEK, J. [1994]: Privatization and Corporate Control in the Czech Republic. Economic Policy, Supplement, december, 19. sz., 156–170. o.

ELLIOTT, J. E.–DOWLAH, A. F. [1993]: Transition Crises in the Post-Soviet Era. Journal of Economic Issues, június, 27. évf., 2. sz., 527–535. o.

EVANS, P. [1979]: Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil. Princeton University Press, Princeton.

FEDERAL MINISTRY OF FINANCE (PRAGUE) [1992]: Coupon Privatization: An Information Handbook. Eastern European Economics, nyári szám, 30. évf., 4. sz., 5–38. o.

FUNKE, N. [1993]: Timing and Sequencing of Reforms: Competing Views and the Role of Credibility. Kyklos, 46. évf., 3. sz., 337–362. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1979]: A második (másodlagos) gazdaság. Valóság, 22. évf., 1. sz., 22–36. o.
GÁBOR R. ISTVÁN [1985]: Második gazdaság: magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai. Valóság, 28. évf., 2. sz., 20–37. o.
GÁCS JÁNOS [1993]: A külkereskedelem liberalizálása Kelet-Európában: gyors reformok és újraértékelés. Csehszlovákia, Lengyelország és Magyarország tapasztalatai. Külgazdaság, 12. sz., 12–33. o.
GRESKOVITS BÉLA [1993*a*]: Dominant Economy, Subordinated Politics. The Absence of Economic Populism in the Transition of East Central Europe. Working Paper Series, No. 1, The Central European University, Political Science Department, Budapest, július.
GRESKOVITS BÉLA [1993*b*]: The „Loneliness" of the Economic Policy Maker. An Approach Based on Reviewing the Literature on the Politics of Economic Transition in LDCs, and East Central Europe. Az „Institutionalizing Social Transformations" című, a Lengyel Tudományos Akadémia által Rodziejowicében rendezett műhelybeszélgetéseken előadott tanulmány.
GRESKOVITS BÉLA [1994]: A tiltakozás és türelem politikai gazdaságtanáról. Latin-Amerika és Közép-Kelet-Európa átalakulásának tapasztalatai alapján. Kézirat. Közép-Európai Egyetem, Politikai Tudományok Tanszéke, Budapest.
GRESKOVITS BÉLA [1995]: Demokrácia – szegény országban. Társadalmi Szemle, 50. évf., 5. sz., 3–23. o.
HAGGARD, S. [1990]: Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries. Cornell University Press, Ithaca és London.
HAGGARD, S.–KAUFMAN, R. R. [1989]: Economic Adjustment in New Democracies. Megjelent: *J. M. Nelson és közreműködők,* Fragile Coalitions: The Politics of Economic Adjustment. Transaction Books, New Brunswick és Oxford, 57–78. o.
HAGGARD, S.–KAUFMAN, R. R. [1992]: Economic Adjustment and the Prospects for Democracy. Megjelent: The Politics of Economic Adjustment. Szerk.: *S. Haggard és R. R. Kaufman.* Princeton University Press, Princeton, 319–350. o.
HILLION, P.–YOUNG, S. D. [1995]: The Czechoslovak Privatization Auction: An Empirical Investigation. Kézirat. INSEAD, május.
KENDE PÉTER [1994]: Politikai kultúra, civil társadalom és elit az 1988 utáni Magyarországon. Megjelent: *Kende Péter,* Miért nincs rend Kelet-Közép Európában? Osiris és Századvég, Budapest, 244–357. o.
KORNAI JÁNOS [1987]: A magyar reformfolyamat: víziók, remények és a valóság, I–II. rész. Gazdaság, 21. évf., 2. sz., 5–46. o. és 3. sz., 5–40. o.
KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Kiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS [1991]: A privatizáció elvei Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 11. sz., 1021–1040. o.
KORNAI JÁNOS [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. HVG Kiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS [1994]: A hiánygazdaság felszámolása. Általános elemzés és a magyar fejlődés vizsgálata. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz., 569–605. o.
KÖVES ANDRÁS–LÁNYI KAMILLA–OBLATH GÁBOR ÉS SZERZŐTÁRSAIK [1993]: Az exportorientált gazdaságpolitika feltételei és eszközei 1993-ban. Külgazdaság, 5. sz., 4–22. o.
KSH [1974]: Statisztikai évkönyv 1973. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1976]: Statisztikai évkönyv 1975. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1981]: Statisztikai évkönyv 1980. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1991]: Magyar statisztikai évkönyv 1990. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1994*a*]: Magyar statisztikai évkönyv 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1994*b*]: Statisztikai Havi Közlemények, 12. sz. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
KSH [1995]: Statisztikai Havi Közlemények, 8. sz. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
LAKY TERÉZ [1984]: Mítoszok és valóság: Kisvállalkozások Magyarországon. Valóság, 1. sz.
LAKY TERÉZ [1995]: A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. Közgazdasági Szemle, 7/8. sz., 685–709. o.
LENGYEL GYÖRGY [1994]: Vélemények a gazdaságról. Megjelent: Társadalmi átalakulás: 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről. Szerk.: *Tóth István György.* Magyar Háztartás Panel, Műhelytanulmányok, No. 5, BKE, KSH, TÁRKI, Budapest, december, 91–99. o.
LIPTON, D.–SACHS, J. [1990]: Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, 1. sz., 75–145. o.
MAGYAR KÖZTÁRSASÁG KORMÁNYA [1994]: A Magyar Köztársaság Kormányának privatizációs stratégiája. Budapest, november 11.
MAJOR IVÁN–MIHÁLYI PÉTER [1994]: Privatizáció – hogyan tovább? Közgazdasági Szemle, 3. sz., 214–228. o.
MIHÁLYI PÉTER [1992]: Fosztogatás–osztogatás–fosztogatás. Az állami tulajdon tündöklése és bukása. Közgazdasági Szemle, 11. sz., 1001–1017. o.

MIHÁLYI PÉTER [1994]: Privatization in Hungary: An Overview. Megjelent: Privatization in the Transition Process. Recent Experiences in Eastern Europe. Szerk.: *Y. Akyüz, D. J. Kotte, Köves András és Szamuely László.* United Nations Conference on Trade and Development, Genf és Kopint-Datorg, Budapest, 363–385. o.

MIHÁLYI PÉTER [1995]: Privatisation in Hungary: Now Comes the „Hard Core". V. World Congress for Central and East European Studies című kongresszuson elhangzott előadás, augusztus 6–11., Varsó.

MIZSEI KÁLMÁN [1992]: Privatisation in Eastern Europe. A Comparative Study of Poland and Hungary. Soviet Studies, 44. évf., 2. sz., 283–296. o.

MURPHY, E. [1993]: Israel. Megjelent: Economic and Political Liberalization in the Middle East. Szerk.: *T. Niblock és E. Murphy.* British Academic Press, London és New York.

MURRELL, P. [1990]: An Evolutionary Perspective on Reform of the Eastern European Economies. Kézirat. University of Maryland, College Park.

MURRELL, P. [1993]: A gazdasági reform evolucionista és radikális megközelítése. Közgazdasági Szemle, 3. sz., 197–209. o.

MURRELL, P.–WANG, Y. [1993]: When Privatization Should Be Delayed: The Effect of Communist Legacies on Organizational and Institutional Reforms. Journal of Comparative Economics, 17. évf., 2. sz., 385–406. o.

NAGY ANDRÁS [1993]: Átmenet? Honnan-hová? Valóság, 9. sz. 1–18. o.

NAGY ANDRÁS [1995]: A behozatal liberalizálása Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 454–470. o.

NELSON, L. D.–KUZES, I. Y. [1994]: Evaluating the Russian Voucher Privatization Program. Comparative Economic Studies, Spring, 36. évf., 1. sz., 55–67. o.

NELSON, R. R.–WINTER, S. [1982]: An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press, Cambridge.

OBLATH GÁBOR [1991]: A magyarországi importliberalizálás korlátai, sikerei és kérdőjelei. Külgazdaság, 5. sz., 4–13. o.

OFFE, C. [1991]: Capitalism by Democratic Design? Democratic Theory Facing the Triple Transition in East Central Europe. Social Research, téli szám, 58. évf., 4. sz.

PORTES, R. [1994]: Transformation Traps. The Economic Journal, szeptember, 104. évf., 426. sz., 1178–1189. o.

PRZEWORSKI, A. [1991]: Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America. Studies in Rationality and Social Change. Cambridge University Press, Cambridge.

PRZEWORSKI, A. [1993]: Economic Reforms, Public Opinion, and Political Institutions: Poland in the Eastern European Perspective. Megjelent: Economic Reforms in New Democracies: A Social-Democratic Approach. Szerk.: *L. C. B. Pereira, J. M. Maravall és A. Przeworski.* Cambridge University Press, Cambridge, 132–198. o.

ROLAND, G. [1994*a*]: The Role of Political Constraints in Transitions Strategies. Economics of Transition, 2. évf., 1. sz., 27–41. o.

ROLAND, G. [1994*b*]: On the Speed and Sequencing of Privatisation and Restructuring. The Economic Journal, szeptember, 104. évf., 426. sz., 1158–1168. o.

ROSATI, D. K. [1994]: Output Decline during Transition from Plan to Market: A Reconsideration. The Economics of Transition, december, 2. évf., 4. sz., 419–441. o.

RUTLAND, P. [1994]: Privatisation in Russia: One Step Forward: Two Steps Back? Europe-Asia Studies, 46. évf., 7. sz., 1109–1131. o.

SACHS, J. [1990]: What is to Be Done? The Economist, január 13, 19–24. o.

SACHS, J. [1993]: Poland's Jump to the Market Economy. The MIT Press, Cambridge és London.

SACHS, J. [1994]: Life in the Economic Emergency Room. Megjelent: The Political Economy of Policy Reform. Szerk.: *J. Williamson.* Institute for International Economics, Washington, D. C., 503–523. o.

SELENY, A. [1993]: The Long Transformation: Hungarian Socialism, 1949–1989. Kézirat Department of Political Science, MIT, Cambridge.

SEN, A. [1995]: Rationality and Social Choice. American Economic Review, március, 85. évf., 1. sz., 1–24. o.

SIKLAKY ISTVÁN [1989]: Perújrafelvétel az állami tulajdon ügyében. Magyar Nemzet, július 11.

SLIDER, D. [1994]: Privatization in Russia's Regions. Post-Soviet Affairs, október–december, 10. évf., 4. sz., 367–396. o.

STARK, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon: A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle, 9. sz., 838–859. o.

STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I–II. rész. Közgazdasági Szemle, 11. sz., 933–948. o. és 12. sz., 1053–1069. o.

STARK, D.–BRUSZT LÁSZLÓ [1995]: Network Properties of Assets and Liabilities: Patterns of Inter-Enterprise Ownership in the Postsocialist Transformation. A „Dynamics of Industrial

Transformation: East Central European and East Asian Comparisons" című, a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetemen rendezett műhelybeszélgetéseken előadott tanulmány, május.
SZALAI ERZSÉBET [1994]: Az elitek metamorfózisa. Magyar Hírlap, szeptember 14.
SZELÉNYI IVÁN [1994]: Circulation of Elites in Post-Communist Transitions. Working Paper Series, No. 3, University of Michigan, Advanced Study Center, International Institute, augusztus.
UN [1995]: Economic Survey of Europe in 1994–1995. United Nations, Economic Commission for Europe, New York és Geneva.
VANICSEK MÁRIA [1995]: A privatizált társaságok hatékonysága. Figyelő, január 26., VI–VII. o.
VOSZKA ÉVA [1992]: Not Even the Contrary is True: The Transfigurations of Centralization and Decentralization. Acta Oeconomica, 44. évf., 1/2. sz., 77–94. o.
VOSZKA ÉVA [1993]: Változatok az önprivatizációra. Külgazdaság, 7. sz., 42–54. o.
VOSZKA ÉVA [1994]: A redisztribúció újraéledése. Közgazdasági Szemle, 1. sz., 1–13. o.
WATERBURY, J. [1989]: The Political Management of Economic Adjustment and Reform. Megjelent: *J. M. Nelson és közreműködők,* Fragile Coalitions: The Politics of Economic Adjustment. Transaction Books, New Brunswick és Oxford, 39–56. o.

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ... példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: .....

Címe (város, község, kerület): .....

(Utca, tér, ltp.): .....

(Emelet, ajtó): .....

Irányítószám: .....

Előfizetési díj egy évre 4800 Ft ☐ fél évre: 2400 Ft ☐

....

dátum aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány,
1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Megrendelését köszönjük!

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf. 1996. 1. sz. (30–44. o.)

BRÓDY ANDRÁS

Kényszerpályán a világ?

A második világháború után fellendülő és a hetvenes évek közepén tetőző hosszú gazdasági hullám (a negyedik felismert Kondratyev-ciklus) leszálló ágának kényszerei szabják meg ma mindenütt a gazdasági élet rugalmas, de át nem hágható korlátait. Sok jel mutat azonban arra, hogy a növekedés lassulása, a visszaesés még a szokásosnál is mélyebb. Lehet, hogy eddig még fel nem ismert gazdasági lengés fordulópontjához érkezve, új korszak határára jutottunk. A gazdaság mai sajátos és a szokottól eltérő arányai, roppant nehézségei és lehetőségei figyelmet érdemelnek. Mindezt külső kényszernek érezzük, a régi viszonyokat és életmódot felforgató, sőt pusztító krízisnek.

Ezért R. G. Hawtrey-nek a pénz kormányozta gazdaságra vonatkozó gondolataiból kiindulva, megkíséreljük az ilyen hosszú lengés első nyers és bevallottan kezdetleges logikai-matematikai formáját felvázolni. A modell mintegy kétszáz éves ingadozáshoz vezet. Ennek utolsó fázisában a pénzeszközök szokatlanul magas megtérülési rátája (kamata) fékezi a gazdaság alapvető és tradicionális ágainak növekedését. Az átlagosnál magasabb hozamokat követelve, kikényszeríti nemcsak a mindennapi cselekvés, de az erről való gondolkodás módjának gyökeres átalakulását is.*

„Nincsen új a nap alatt" – a középkorban így fogalmazódott meg a történelem ismétlődésének, azaz a gazdasági ciklusoknak nyers gondolata. Valóban a ma sok oldalról panaszolt és kifogásolt, fojtogatóan magas kamatráta már többször is jelentkezett az európai történelem folyamán. A késő skolasztika támadása az istentelen uzsora ellen, a reneszánsz végét jelző spanyol és francia államcsődök, a felvilágosodás korának a francia forradalomba torkolló pénzügyi nehézségei és a polgári korszakot alighanem eltemető, de legalábbis alapjaiban megtámadó mai „bankdiktatúra" egy-

* A kutatást az OTKA T 013795 sz. szerződése támogatja. Köszönetemet fejezem ki *Molnár Györgynek* és *Simonovits Andrásnak*, akik a dolgozat első változatát bírálták.

Bródy András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

aránt olyan pénzügyi terhekkel járt és jár, amelyeket a „reálszféra"[1] a szokásos módon képtelen előteremteni.

Történetileg tekintve tehát mind a három korszak átalakulását, a kamatláb akkoriban túlzottnak és mértéktelennek tartott emelkedése kísérte. Ez furcsának és természetellenesnek tűnik, mert nem könnyű meglátni, miért és hogyan szakadhat el a pénztőke megtérülésének mértéke a gazdaság egészének mozgásától. Mégis mélyen munkáló változás áll e jelenségek mögött: a pénzzel való gazdálkodás mintegy kétszáz évenként bekövetkező bővülése, jelentősen nagyobbá váló térfogata és áramlatainak gyorsulása. Ez egyre nagyobb térségeket, előbb a szomszédos városokat, majd a városállamokat, végül pedig az európai országokat kötötte össze, egyre szorosabbra csomózva érintkezésük hálóját.

A hetvenes és nyolcvanas évek fejleményei következtében mára szinte egyöntetűvé vált az, amit a világ pénzpiacának nevezünk. A pénzügyi tranzakciók hatóköre Tokiótól New Yorkig terjed, és a pénzügyi utasítások másodpercek töredéke alatt utaznak az elektronikus hálózaton. A forgalom terjedelmét és sebességét persze mindig is a korabeli technika lehetőségei szabták meg. Mindig a pénzügyi újítások támaszkodtak elsőként az új lehetőségekre, és ezzel a világ látszólagos zsugorodását, az érintkezés sűrűségének és sebességének gyorsulását hozták magukkal.

Amikor a pénz forgalma a létrejött új lehetőségek alapján kitágul, akkor a pénz rendkívüli haszna a neki újonnan és közvetlenebbül alávetett területek gazdasági különbségeinek kiegyenlítéséből fakad[2]. Ezt a magas megtérülést mindig spekulációs nyereségnek tekintették, s ezért hajlamosak voltak erkölcsi elítélésére. Romboló s egyben építő hatását, elemi erejét azonban semmiféle erkölcsi megfontolás nem volt képes feltartóztatni. A régi világ régi viszonyainak elsöprése mellett mindig kikényszerítette az új technika, érintkezés és forgalom, sőt az új fogalmak, lehetőségek és eljárások megszületését is.

A mai helyzet látleletét a reálszférát illetően Augusztinovics Mária Hova lettek a profitok? című beszámolója adja meg (*Augusztinovics* [1995]). Ez a reálszféra profitjainak világszerte tapasztalható süllyedését mutatja, amit a gazdasági növekedés megtorpanása és a munkanélküliségi ráta tíz százalék körüli szintje kísér. Ez veszélyes mérték, mert – közvetlenül vagy közvetve – minden családot érint; érthető politikai elégedetlenséget szül, és szélsőséges mozgalmak terjedéséhez vezet. Ugyanakkor a pénztőke megtérülési rátája, látszólag teljesen elszakadva a reálszférában tapasztalható nehézségektől, igen kedvezővé vált. A magas kamatok és a pénzügyi szférában

[1] A reálszféra kifejezést *Kornai János* közkeletűvé vált értelmezésében használom. *Kornai* [1971] a reálszférát eredetileg úgy határozta meg, mint mindazt, ami *nem* tartozik a gazdasági rendszer szabályozási szférájába. Később adott pozitív meghatározást is. („A termelés, a beruházás, a termékek forgalma, a fogyasztás és így tovább" *Kornai* [1980] 59. o.) Mindezzel bizonyára a gazdasági tevékenységek tágabb körét kívánta felölelni, mint amit Smith és Marx „produktív" és „anyagi" jelzőkkel illetett. Valószínűleg nem a KGST, hanem az ENSZ szabályai szerint számított GDP hivatalos összetevőire gondolt. Beleértett hát bizonyos szolgáltatásokat, amiket Magyarországon akkoriban nem volt illendő beleérteni. Továbbra is kétséges maradt azonban, hogy az emberek, a gondolatok és az ismeretek, a „know-how" termelése hova sorolandó. Nem tért ki a pénz hovatartozásának kérdésére sem.

Az aranypénz termelése biztosan a reálszféra része, a papírpénz már kevésbé az, és a mai pénzforgalom zömét kitevő könyvelési utasítás már csak a távközlési jelek, tehát a szabályozási szféra birodalmába tartozik. Helyes és hamis információt egyaránt tartalmaz, jelentése és hatása csak utólag derül ki. A reálszféra kifejezés elhatárolásának e problematikája közvetve ugyan, de világosan kirajzolja a korunkat jellemző gondolati bizonytalanság, válság és változás félárnyékát.

[2] Ilyen rendkívüli nyereségekkel járt a középkorban a távol-keleti kereskedelem. A mesés haszon ott is az egymástól addig elszigetelt gazdaságok összekötéséből és nem a gazdaságokon belül termelt többletből eredt, és többszörösen meghaladta az egymástól elszigetelt, de a kereskedelem által akkor hirtelen kapcsolatba hozott országok szokásos belső profitrátáját.

elérhető rendkívüli hozamok és nyereségek világméretű spekulációs hullámot váltanak ki. Mindez annyit tesz, hogy a pénztőke jobban, gyorsabban és biztosabban értékesül magán a pénzpiacon, mint a kereskedelemben (az árutőke piacán) vagy a beruházásokban (a termelőtőke piacán).

Kutatási hipotézisként tehát felvethető egy nyersen kétszáz év tartamú ciklus létezése. E tanulmány alapkérdése éppen az, hogy lehetséges-e elméletileg indokolható és gyakorlatilag alátámasztható modell felállítása, amelynek megoldása ilyen kétszáz éves lengést eredményez. A gazdasági kapcsolatok bonyodalmas volta persze sokféle egyenlet felállítását engedi meg, és korántsem biztos, hogy egy mégoly logikus modell szabatos nyomvonala valóban leírja, vagy akárcsak jól megközelíti a gazdaság valóságos mozgását.

A gazdasági rendszerek ok–okozati viszonyai nem olyan szigorúak és merevek, mint a mechanikai vagy elektromos rendszereké. Ezért a gazdaság tényleges alakulása még akkor is meglepetésekkel és előre nem látható eseményekkel szolgálhat, ha egyébként igazolni látszik a modell feltevéseit[3]. Mégsem hiábavaló a modellépítés, sőt nagyon is szükséges ága a gazdasági elméletalkotásnak. A modell először is megmutatja, hogyan lehet a folyamat logikai ellentmondásoktól mentes képét elgondolni. Másodszor: a modell – saját feltételezéseinek szükségszerűen szabatosabb kimondásával – kijelöli a bizonyítás vagy a cáfolat lehetséges területeit. Harmadszor, ha a modell beválik és legalább nagyjából elfogadható összefüggésrendszerhez vezet, akkor ezzel lehetővé válik a gazdaság mozgásának kvalitatív és kvantitatív előrejelzése.

A modell levezetése és megoldása

Pénzről, pontosabban kamatról lévén szó, a kiindulópont R. G. Hawtrey cikluselmélete. Hawtrey a pénzt, illetve a kamatot tekintette a gazdaság természetes hajtóerejének és szabályozójának. Szerinte a pénzjövedelem határozza meg a kiadásokat, a kiadások határozzák meg a keresletet, és a kereslet határozza meg az árakat. A gazdasági növekedés azonban körfolyamat, amelynek nincsen sem eleje, sem vége. A gazdasági haladás folyamán tágul ugyan a kör, de belső arányaiban és összefüggéseiben csak lassan változik.

A körfolyamat ismétlődése tehát minden okot előbb-utóbb okozattá változtat, ezért mit sem csorbulnak Hawtrey tézisei, ha a neoklasszikus szemlélet szellemében azt állítjuk, hogy a kereslet határozza meg az árakon keresztül a termelés mértékét és ezzel a termelt érték eloszlását pénzbeli jövedelemekre. Ezek elköltése ismét keresletet támaszt, s így tovább... De leírható ugyanez a körfolyamat a legújabb (?) *supply-side economics* érveivel is. Ez az iskola a termelés régebben nálunk is sokat hangoztatott „primátusából" indul ki, és a folyamat végén ismét magához a termeléshez tér vissza.[4] Az alapvető kérdés azonban nem az, hogy miből indulunk ki a körfolyamat leírásakor, hanem éppen az, hogy milyen belső összefüggések jellemzik magát ezt a folyamatot.

[3] A fent jelzett ellentmondás – tehát a magas kamatot előteremteni nem tudó gazdaság – a kamat csökkenése és a termelés fellendülése révén szokott feloldódni. De hogy ez viszonylag simán megy-e végbe, vagy az érintett gazdaságok összeomlása kényszeríti ki, arra nincs elméleti válasz. A lengés hosszú időtartama nagyobb teret enged a feszültség felismerésére és tudatos elhárítására, de ugyanakkor lehetővé teszi a cselekvés elodázását vagy éppenséggel az egész problémakör tudat alá szorítását is. A *mene, tekel, ufarszin* héber szövege (megszámláltatott, megmérettetett, könnyűnek találtatott) éppen azért cseng ismerősen fülünkben, mert Babilon sem hederített rá, csak szorongott.

[4] Sajátos, hogy a közgazdasági divatok hogyan forognak körbe-körbe az egyébként kiváltképpen olvasatlanul maradt marxi mű, A tőke második kötetében kifejtett három kategória sorrendjében: az árutőke körforgása, a termelőtőke körforgása, a pénztőke körforgása. Itt sincsen új a nap alatt.

Hawtrey a folyamatot vizsgálva, különös figyelmet szentelt mind az egyensúly, mind az ingadozás kérdéseinek, s ezért nem árt gondolatait közelebbről figyelembe venni, majd pedig matematikai formába is önteni. Szerinte mind a készletek, mind a beruházások alakulása erősen függ a kamat rátájától. A kamatráta növekedése csökkenti a hitelek iránti keresletet, s ezzel a kamat emelkedése csökkenti a készletek és új beruházások felhalmozását. Ezért aztán csökken a termelés is, s ennek következtében csökkennek a jövedelmek és az összkereslet is. A kölcsöntőke keresletének csökkenése azonban végül mégis kikényszeríti a kamat rátájának csökkenését, s így a piac menete hamarosan egyensúlyba kerül.

Hawtrey, legtöbb cambridge-i kortársával együtt, mélyen hitt a gazdasági rendszer alkalmazkodási képességében. A kamatráta ingadozását tehát úgy fogta fel, mint az Adam Smith által kifejtett piaci automatizmusnak megfelelő szabályozást a pénzpiac területén. Mindkettejük számára a kilengés csupán zavaró közjáték, múló incidens, amely a gazdasági egyensúly átmeneti megsértését kiigazítja, vagy pedig átalakítja és adaptálja, de mindenképpen újból létrehozza az egyensúlyi helyzetet. Számukra a gazdaság alapvető és szokásos állapota az egyensúly, amely győzedelmeskedik a zavaró hatások felett. A rendszerelmélet nyelvén az egyensúlyi pontot stabil fókusznak vélték, olyan vonzási központnak, amelyhez a folyamat mindig visszatér. Nem vizsgálták ezért az egyensúlyi pont környezetében végbemenő mozgás sajátosságait és lehetőségét.

Ehhez hozzájárult, hogy Hawtrey gondolkodását az egyensúlyi helyzeteket összevető, azokat egymással összekötő úgynevezett komparatív statika módszertana szabta meg, kora elméletének megfelelő szinten. A keynesi multiplikátor és akcelerátor sem valóságos időbeli folyamatot, csupán az egyensúlyi pontot módosító és szinte azonnali hatást kiváltó összefüggést írt le. Hasonlóan Hawtrey sem foglalkozott a kamatciklus okozta lengés szabatos időbeli kialakulásával és lefolyásával, a kilengés lehetséges mértékével és a létrejövő ciklus valószínű hosszával. A komparatív statika ehhez nem is ad eszközöket. Ekkortájt a közgazdászok (a meg nem értett és nehezen követhető Edgeworth igen szűkös számú hívének kivételével) még nem használták a differenciálegyenletek és a variációszámítás elméletét. (Ez utóbbi még ma sem tartozik a közgazdászok számára rendszeresen előadott matematikai tananyag körébe).

Gondosan és sokoldalúan meghatározták azonban a piaci egyensúly követelményeit. Hawtrey szerint esetünkben az egyensúly ott található, ahol a természetes ráta megegyezik a profit (vagy növekedés) rátájával, és ez egyben egyenlő a kamat tényleges rátájával is.[5]

A maga elvont általánosságában ez valóban elfogadható mint az egyensúly érvényesülésének követelménye. Olyan viszonyt ír le a felsorolt változók között, ahol nincs indíték megváltozásukra, tehát egy világos és fix pontot határoz meg – bármi legyen is a konkrét hatásmechanizmus, amely a változókat mozgatja. Ha van is ilyen mechanizmus, ez nem működik a megadott egyensúlyi pontban, mert nincs ami mozgásba hozná.

Mi is ebből indulunk ki, s a természetes rátát λ, a növekedési rátát pedig g (growth rate) fogja jelölni. Az utóbbi egyensúlyi értékét – Marx, Marshall és Neumann felfogásának alapján – azonosnak tekintjük Hawtrey p-vel jelölt átlagos profitrátájával, amelyet tehát itt külön nem szerepeltetünk. Végül a kamat rátáját nem Hawtrey r szimbólumával, hanem a k (rate of interest, kamatráta) betűvel jelöljük.

[5] *Hawtrey* [1913] (66. o.). Ezt az egyensúlyt később több közgazdász a „zérus profit" helyzeteként fogalmazta meg. Ez félreérthetőnek bizonyult. A fogalom forrása az a régi nézet, amely szerint a kamat a profit része. (Ez hibás felfogás, mert a rész nem lehet nagyobb az egésznél, márpedig a kamatráta gyakran meghaladja a profitrátát). Az ebből eredő és jobbára terméketlen vitára itt nem szükséges kitérni.

A teljes, mindhárom értékre kiterjedő és azokat összekötő egyensúly tehát Hawtrey itt elfogadott érvelése és az általa már leírt összefüggés szerint a

$$\lambda \equiv g \equiv k \tag{1}$$

azonosság fennállását követeli meg. Ez azonban tisztán elméleti követelmény és mit sem mond arról a folyamatról, ami az ilyen egyenlőséget kialakítja vagy kialakulását elősegíti. Mi történik tehát, ha az utóbbi két változó nem egyenlő egymással, és eltérnek a természetes rátától?

Hawtrey okfejtése alapján feltehetjük, hogy ha a profit és ezzel a növekedés rátája meghaladja a természetes rátát, akkor a kölcsöntőkének az egyensúlyinál nagyobb kereslete még akkor is növeli a kamatrátát, ha az addig egyensúlyi vagy akár az egyensúlyinál is nagyobb volt.

$$g - \lambda = \dot{k}/k. \tag{2}$$

A természetes rátát a hosszú távú növekedés rátájaként közelíthetjük meg és képzelhetjük el, tehát λ értékét nagyságrendileg és közelítően 0,03-nak, tehát évi 3 százalékosnak vélhetjük. (Itt és a továbbiakban a felülpontozott betű a változó idő szerinti deriváltját jelöli.)

Ha azonban a kamatráta áll egyensúlyi értéke felett, akkor ez lassítja a növekedés sebességét, azaz

$$\lambda - k = \dot{g}/g. \tag{3}$$

Az ilyen jellegű matematikai egyenletrendszerekkel először V. Volterra foglalkozott (*Volterra* [1931]).[6] Matematikai érdekességük, valamint széles körű ökológiai és gazdasági alkalmazhatóságuk miatt e modellnek rendkívül nagy irodalma van[7]. Bár analitikus megoldása nem ismert, azt tudjuk, hogy pozitív kezdeti értékek esetén az egyensúlyi pont körüli mozgást eredményez és változói pozitívak maradnak.

Ez könnyen belátható, hiszen $k \equiv 0$ esetén $g = \exp(\lambda t)$. Ha viszont $g \equiv 0$, akkor $k = \exp(-\lambda t)$. Tehát az abszcissza és az ordináta tengelye két matematikailag lehetséges megoldást ad. Ezek önmagukban érdektelenek, mert gazdaságilag soha be nem következhetnek. A matematikai elméletből tudjuk azonban, hogy a differenciálegyenletek megoldásainak nyomvonalai nem keresztezhetik egymást. Ebből következik hát az, hogy egy pozitív kezdeti értékből induló megoldás nyomvonala a továbbiakban nem keresztezheti a tengelyeket, és ezért többé nem léphet ki a pozitív térnegyedből.

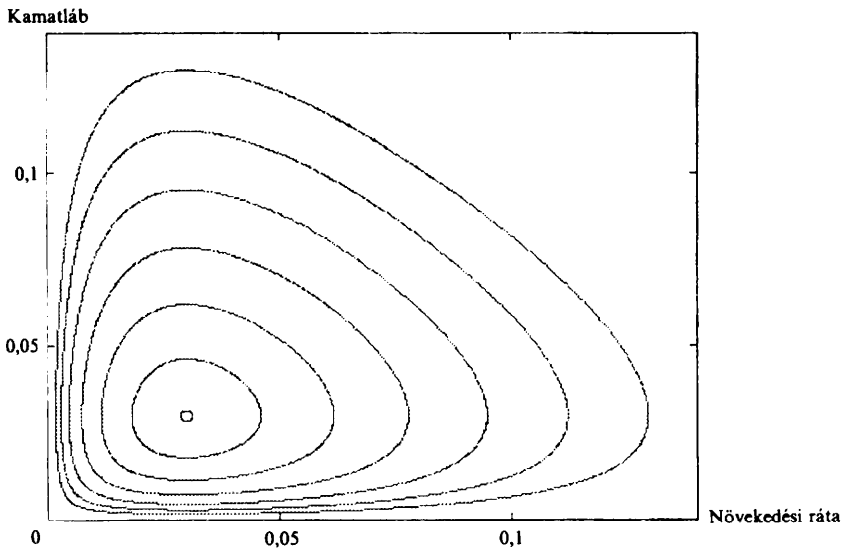
A Volterra-rendszer tényleges mozgása számítógép segítségével és adott kezdeti

[6] A modell eredetileg a tengeri halászatban tapasztalható ciklikus jelenségekre keresett és talált magyarázatot, tehát az ellenséges, a ragadozó és a préda szerepeibe rögzült populációk együttélésének dinamikáját írta le a matematika nyelvén.

[7] A modellt R. Goodwin nyomán és Farkas Miklós társszerzőségével felhasználtam a profit és a foglalkoztatás viszonyának, tehát általában a gazdaság mozgásformáinak vizsgálatára és leírására is, lásd *Bródy–Farkas* [1987]. Ott az olvasó utalást találhat a kérdés gazdag nemzetközi és magyar irodalmára. A tanulmány egyik eredménye a lehetséges megoldások, valamint a bizonyos körülmények közt kialakuló kaotikus rezsimek szabatos leírása és számszerű ismérveinek megállapítása. Erre a továbbiakban még visszatérek.

1. ábra

A Volterra-rendszer nyomvonalai a fázisokon



értékek mellett tetszőleges pontossággal kiszámítható és ábrázolható[8]. Hét kezdeti érték, a ráták 3,1 százalékos, 4,1 százalékos, ... stb. és végül 10,1 százalékos értéke mellett a kamatláb és a növekedési ráta ciklikus menetét az *1. ábra* mutatja a fázissíkban. Figyeljük meg, hogy az egyensúlyi értékhez közeli nyomvonal majdnem teljesen szabályos kört ír le! Csak az eltérés növekedtével torzul a mozgás a rendszer által megszabott jellegzetes alakra. A nyomvonal egyenlő oldalú háromszög felé tart, ennek két szára a már említett tengelyek felé közeledik és átfogója az ezeket (egyre nagyobb távolságban) összekötő egyenes[9]. Ez azt jelenti, hogy az egyensúlytól felfelé való kimozdulás nagyobb, mint az egyensúlyi helyzettől való elmaradás. A leírt lengés tehát aszimmetrikus és annál erősebben az, minél távolabb kerülünk az egyensúlytól.

Meg kell jegyezni, hogy a kamatláb és a növekedési ráta időbeli átlaga a „torz" pályákon sem haladja meg az egyensúlyi értéket, mert a felfelé való eltérés idején a rendszer gyorsabban futja be pályáját. A ciklus valamivel hosszabbá válik a szélső pályákon, de nagyságrendje nem változik. Itt azonban csak a rendszer egyensúlyi pontja közelében létrejövő mozgás tartamát, a ciklus hosszának nagyságrendjét kívánjuk megállapítani. Nem követünk el lényeges hibát (csak a másodrendű tagokat

[8] Ebben segítségemre volt az a felismerés, hogy ez hamiltoni rendszer. Hamiltoni rendszer minden olyan kétváltozós $H(q,p)$ rendszer, amely a $\partial H/\partial q = -dp/dt$ és $\partial H/\partial p = dq/dt$ parciális differenciálegyenleteket kielégíti. A fenti egyenletek $q = \ln(g)$ és $p = \ln(k)$ változók $H(q,p) = \lambda(q+p) - \exp(q) - \exp(p)$ formájára teljesülnek, ezért ez hamiltoni rendszer. Hamilton formája a mechanikában a rendszer első integrálja és a teljes (potenciális + kinetikus) energiát fejezi ki. A $\ln(gk^{\lambda}) - (g+k)$ összeg úgynevezett első integrál, invariáns, s így változatlan marad a megoldás teljes nyomvonalán. Ezzel pontosabbá tehetjük a nyomvonal számítását. A változatlan érték a gazdasági rendszer „energiájának" volna tekinthető – ha nem lenne negatív. A rendszer energiája tehát kívülről származik.

[9] Gazdaságilag már nem értelmezhető körülmények közt (ha a ráta egységnyinél nagyobbá válik) konkávvá válik az átfogó.

hanyagoljuk el), ha az egyensúlyi pont körüli kis lengés esetében a nevezőkben álló változók értékét a λ egyensúlyi értékkel helyettesítjük. Ez esetben már könnyen megoldható és ismertebb rendszerhez jutunk a

$$g-\lambda=\dot{k}/\lambda \tag{2'}$$

és a (ferdén, mert negatív előjellel) szimmetrikus

$$\lambda-k=\dot{g}/\lambda \tag{3'}$$

egyenletek formájában.

Ha ezt a közelítést fogadjuk el kiindulásnak, akkor a (3') egyenletből $k=\lambda-\dot{g}/\lambda$. A (2') egyenletből viszont az idő szerinti deriválás elvégzése után $\dot{g}=\ddot{k}/\lambda^2$ következik. Ezt behelyettesítve $k=\lambda-\ddot{k}\lambda^2$, amit a következőképpen is írhatunk:

$$k+\ddot{k}\lambda^2=\lambda. \tag{4}$$

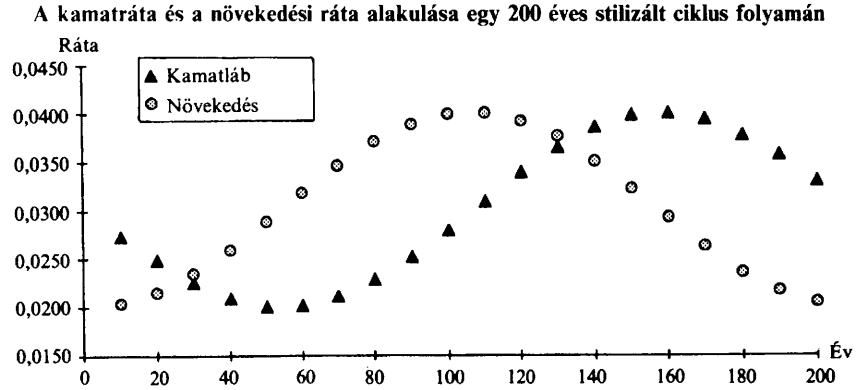
Ez a rezgő mozgás ismert másodfokú differenciálegyenlete. Megoldása egyszerű ciklus, s mint arról behelyettesítéssel is meggyőződhetünk a kamat rátája a $k(t)=\lambda+\mu \sin(\lambda t+\varepsilon)$ függvény szerint mozog, ahol a μ amplitúdót (kilengést) és az ε fáziskésést a rendszer kezdeti állapota határozza meg.

A közelítő számítás alapján tehát a kamat rátája a λ természetes egyensúlyi érték körül egy $2\pi/\lambda\approx 6{,}28/0{,}03\approx 209$ év tartamú ciklussal leng. Ez igen hosszú ciklusnak számít gazdasági szempontból, és első látásra igen valószínűtlennek tűnik. E kérdéshez az ellenvetések tárgyalása során visszatérünk.

Ha azonban a matematikai levezetés logikáját elfogadjuk, akkor ebből már következik a g növekedési ráta hasonló időtartamú, de késleltetett lengése is. A késleltetés értéke $\pi/2\lambda$, tehát első közelítésben mintegy 50 év. Feladatunkat, legalábbis a ciklus időtartama, lefolyása és formája tekintetében ezzel közelítőleg megoldottuk. Foglaljuk össze a kapott idealizált lengés időbeli lefolyását ismét egy ábrában, hogy a mozgás menetét világosabban láthassuk! Ez még nem a pontos mozgása a rendszernek, hiszen csupán közelítő számításon alapszik, de mégis megengedi néhány fontos minőségi következtetés kimondását *(2. ábra)*.

2. ábra

A kamatráta és a növekedési ráta alakulása egy 200 éves stilizált ciklus folyamán



A *2. ábra* már nem a fázissíkban, hanem az idő tengelye mentén mutatja be a kamatráta és a növekedési ráta mozgását a mintegy 200 éves ciklus folyamán. Kezdeti állapotként 3 százalékos egyensúlyi kamatrátát, de csak 2 százalékos növekedési rátát feltételeztünk. Ez a látszólag igen apró eltérés váltja ki az ábrázolt lengést. Mint az ábrából látjuk, a növekedési ráta hanyatlását a kamatráta emelkedésének tulajdoníthatjuk. A kamatráta azonban – a rossz és feszült gazdasági viszonyok ellenére – még sokáig magasan marad a ciklus már hanyatló szakaszában is. Ez az itt látható ellentét, amely már az egyensúly közelében tapasztalható lengés esetében is hosszantartó feszültséget válthat ki, még élesedni fog a tényleges (nem csak közelítő) megoldás ábráján.

A kamatláb és a növekedési ráta egyenlősége (amely tehát a gyakorlatban *nem* az egyensúlyi értéken következik be) csak a gazdasági fellendülés, illetve a hanyatlás szakaszának kezdetén található időpontokban áll fenn. Az előbbi a valódi egyensúlynál jóval alacsonyabb, az utóbbi pedig jóval magasabb értékek mellett. A kamatláb és a növekedési ráta gyakorlatban tapasztalható átmeneti egybeesése vagy egymáshoz való közelsége tehát általában *nem* jelent semmiféle tartós állapotot, mert értékük ilyenkor általában nem esik egybe a valóságos, de pontosan nem ismert, csak számítással (200 éves integrálással) közelíthető elméleti egyensúlyi értékkel, Hawtrey természetes rátájával. A teljes egyensúly követelménye tehát nem elégedhet meg a piacon éppen bekövetkező egyenlőséggel, a kamat és a növekedés rátájának nemcsak egymással, de még valami harmadik dologgal is egyenlőnek kell lennie.

A skolasztika hittudósai, akik elvont erkölcsi megfontolások alapján kívánták a kamat kívánatos és megengedhető rátáját megszabni, ezért ösztönösen jobb gondolkodók voltak, mint a modern bankszakemberek. Az utóbbiak persze sokkal jobban ismerik a „reáltőkéknek" a gyakorlati életben éppen érvényesülő megtérülési rátáját, és ismerik a különféle kamatlábakat is. Mégis, éppen az egyenlőség helyreállítására törekedve és a piaci feszültségeket és jelzéseket követve, nem ismerik fel a valóságos egyensúly követelményeit.

Hiába tesznek hát eleget a pénzpiac aktuális követelményeinek, ezzel nem az egyensúly létrejöttét, hanem éppen a hosszú lengés kialakulását segítik elő. A helyzet azzal állít csapdát, hogy az „igazi" és teljes egyensúly pontos értéke és helye nem ismerhető fel, nem figyelhető meg. Hawtrey „természetes" rátájának pontos értéke nem számítható ki, és a szokásos értelemben tulajdonképpen nem is létezik. Persze nagyságrendileg megközelíthető, de gyakorlati kiszámításához az állandó ingadozásokat igen hosszú időtartamra kell átlagolni. A kapott érték ezért pontatlan lesz. Az eltérés és bizonytalanság persze nem nagy, de már igen kis különbség is kiváltja a lengést, mégpedig éppen a fenti igen hosszú tartamú lengést.

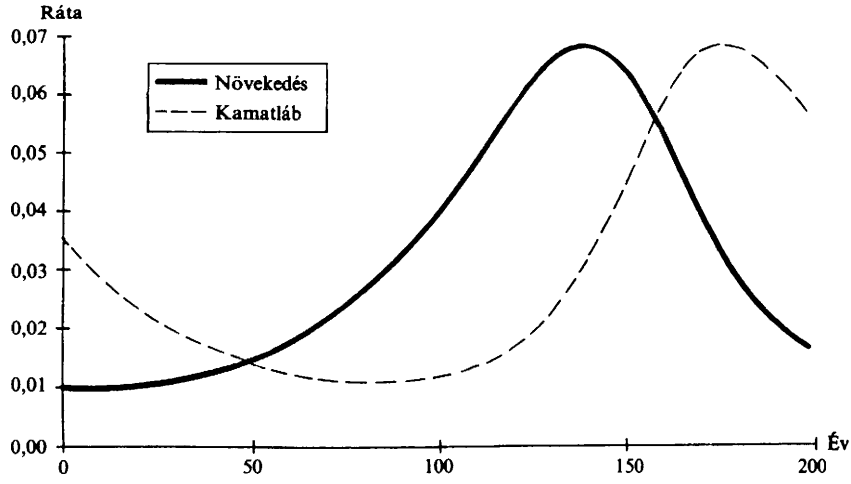
Vegyük most már szemügyre egy, az egyensúlyi helyzettől távolabb induló pálya kevésbé stilizált, tehát az eredeti Volterra-rendszer egyenleteinek megfelelő „torzultabb" pályáját. Ugyanakkor a pálya gazdasági szempontból még mindig stilizált marad, mert nem ábrázolja a gazdaságban tapasztalható rövidebb ciklusok zavaró hatását.

Induljunk hát ki stílusgyakorlatunkban a 18. századi francia forradalom körüli európai pangás feltételezhetően alacsony, a stagnáláshoz közeli körülbelül 1 százalékos növekedéséből és viszonylag alacsony, de még valamivel a „természetes" ráta feletti 3,5 százalékos kamatlábból. Akkor a Volterra-rendszer szabatos integrálása révén nyert pálya további ötven év nyomott gazdasági helyzetet, majd erőteljes gyorsulást jelez. Ez csak a 19. század hatvanas éveire éri el tetőpontját, amikor a gyors növekedési ütemet végül ismét lefékezi a felszökő kamatláb.

Két ízben egyenlő a növekedési ráta a kamatlábbal. 1850 körül, a nagy fellendülés kezdetén, és 1960 táján, amikor a (számításban és a *3. ábrá*ban figyelembe nem vett) Kondratyev-ciklus tetőződése elvonja a figyelmet a növekvő ráták tarthatatlanságáról. Átmenetileg ugyanis a kamat nemcsak, hogy nem emelkedett, de rövid időre még süly-

3. ábra

A kamatráta és a növekedési ráta számított menete



lyedni is látszott a kibontakozó pénzbőség miatt.[10] A pénzpiac nem jelzett semmilyen veszélyt, de a látszólagos egyensúly, sőt a pénztőke „plethorája" távolról sem jelentett nyugalmat és biztonságot, sőt éppen a jelentős változások előhírnöke volt.

A részletesebb ábrázolásnak még figyelembe kell vennie a négy ismert Kondratyev-ciklus módosító hatását is és a rövidebb beruházási hullámokat. De már a vázlatos *3. ábra* is sugallja az 1848-as időket kiváltó bajokat, a gazdasági fellendüléssel és ugyanakkor pénzügyi nehézségekkel járó századvéget, a háború utáni évek önfeledt „csúcsait" és a jelenlegi „hervadást". Nyilván igyekszünk itt „belelátni" a szabályos ábrába a történelmi eseményeket, s ezzel becsaphatjuk magunkat. Mégis az, hogy nem találunk ezeknek durván ellentmondó tendenciákat, arra mutat, hogy a hosszú lengésnek van magyarázó ereje.

Ellenvetések

Eddig minden aránylag egyszerűnek és kézenfekvőnek tűnt. De azonnal felmerülnek az ellenérvek is. Hawtrey a készletingadozást és a beruházási hullámokat is a kamat mozgásával magyarázta. Kereshetnénk erre indokokat azzal, hogy a készletek feltöltésére, illetve az új beruházásokra felvett hitelek szokásos tartama és kamatrátája eltérő. Ez azonban nem meggyőző, mert a rövidebb futamidejű hitelek kamatának „egyensúlyi" rátája nem tud annyival magasabb lenni, hogy ez sokkal rövidebb ciklusokat válthatna ki. A nagyságrendek olyanok (igen alacsony a természetes ráta és kicsi a kimozdulás), ami csak igen hosszú tartamú lengéshez vezethet.

[10] Ez volt az az időszak, amikor a Kondratyev-ciklus feszített növekedése a nyersanyagtermelés korlátaiba ütközött. Az ugyanakkor létrejött OPEC-kartell diktálta az olajárak emelkedését. Ezzel jött létre az a hirtelen pénzbőség („olajpénz"), amely egyrészt átmenetileg lenyomta a kamatokat, másrészt – befektetést keresve – kiváltotta a máig is tartó spekulációs és kivásárlási hullámot.

Éppen ezért hajlanánk arra, hogy az egész gondolati konstrukciót elvessük. Keynes diktuma szerint hosszú távon mind halottak vagyunk. Tehát ki törődne mindezzel – ami csak lassan hat, az talán egyáltalán nem is hatásos. Hogyan is válthatnának ki az olyan aprócska és ráadásul gyakorlatilag annyira változékony mennyiségek, mint a kamatráták és fluktuálásuk ilyen korszakos és lenyűgöző hatást. Mintha ehhez nem is volna meg a kellő gazdasági erejük. Pedig alighanem mégiscsak van hatásuk, és ez éppen folyamatos, az ellentétes tendenciákat lassan felőrlő érvényesülésükben rejlik: *gutta cavat lapidem.* Két kugligolyó sem vonzódik egymáshoz látható mértékben, a tömegvonzás csekély ereje mégis elegendő ahhoz, hogy pontosan megszabja a föld pályáját.

A hosszú időtartam feltételezése azonban más ellenvetésbe is ütközik. Nem fizikai rendszert tárgyalunk, a gazdasági rendszer kevésbé szilárd, sokkal változékonyabb. Valószínűtlen, hogy a gazdaság szerkezete ilyen hosszú ideig azonos maradjon. Tudni véljük például, hogy a középkori hitelező elsősorban fogyasztási és nem felhalmozási célokra hitelezett. Lehet, hogy így volt, lehet, hogy nem. Mindenesetre akkor is a fogyasztás termelte újra a munkaerőt, és nemcsak a felhalmozás mértéke határozta meg a gazdaság egészének növekedését. Feltétlenül megvizsgálandó hát, hogyan és miként alakult a kamatláb, amely végtére is az egyik legrégibb olyan gazdasági jelenség, amelyre történeti, habár csak töredékes feljegyzésekkel rendelkezünk.

A kamatráta rövidebb ingadozásai azonban mindenképpen más okokból erednek. Ezeket nem a kamat itt leírt hosszú távú mechanizmusa váltja ki. Ennek ellenére a kamatráta változása mindig valós feszültségeket tükröz. Természetesen reagál a pénztőke keresletének és kínálatának változására, de ezt a mozgását más, rövidebb időszak alatt lejátszódó gazdasági események is létrehozhatják. Mindezt a rövidebb vagy hosszabb tartamú ingadozást, tehát a pénzkereslet intenzitását és mozgását a sokszektoros gazdaság belső, mintegy fizikai-technikai arányai váltják ki. Az említett leltári és beruházási ciklusok csak e mozgás tipikus és leggyakrabban előforduló esetei. A rövid távú ingadozásokban szerepet játszik a külkereskedelem és a valutaforgalom mozgása is, valamint az újonnan összekötött új piacok közti kiegyenlítődést eredményező spekuláció.[11]

Mindezzel felmerül az a kérdés, hogy a gyakorlatban tapasztalható sokféle kamatráta közül melyiket vagy milyen és hogyan képzett átlagukat tekintsük *a* kamatrátának akkor, amikor fenti egyenletek gyakorlati érvényesülésének hipotézisét a szokásos ökonometriai eljárásokkal meg kívánjuk vizsgálni. Erre a vizsgálatra nyilvánvalóan égető szükség van, már csak azért is, mert a modell a profitráta (növekedési ráta) és a kamatráta egyforma amplitúdójú mozgását írja le, és ezt az eddig ismert adatok nem támasztják alá.

A statisztika szerint a kamatláb reálisan (tehát az inflációtól megtisztítva) mintegy évi 2 és 6 százalék közt ingadozik. Figyelemre méltó, hogy az átlagtól (a „természetes rátától") felfelé nagyobb eltérést tapasztalunk, mint lefelé. Ez a *2. ábrá*tól eltérő, de a *3. ábrá*nak megfelelő viselkedés jól indokolható az eredeti Volterra-féle rendszer aszimmetrikus mozgásával. Ez a megfigyelés inkább erősíti, mint cáfolja a modell helytállóságát.

[11] Ami azt illeti, a fenti 200 éves mozgás az újratermelés hosszú távú lengése. A kamat hosszú ciklusa is csak „tükre", kifejezője a gazdasági rendszer sajátos belső arányainak. Szándékomban áll tehát a fenti egyenletek összekötése az input–outpot-elmélet talaján álló más ciklusmodellekkel. Az első változat azonban, amelyet az idei balatonkenesei operációkutatási konferencián adtam elő, az ottani bírálat alapján hibásnak bizonyult, mert csak magát az egyensúlyi növekedést írta le. A modellben bizonyíthatóan „megbúvó" imaginárius gyök szerinti hosszú ciklus néma maradt, nem volt gerjeszthető, tehát a lengés nem volt a modell integráljaként előállítható.

A növekedési ráta tényleges mozgása azonban a kamat rátájánál nagyobb kilengést mutat. Még ha a rendkívüli visszaesésektől és a helyreállítási periódusokra jellemző néhány évig tartó gyors növekedéstől el is tekintünk, akkor is zérustól mintegy 10 százalékig terjed a növekedési rátának a fejlett országokban tapasztalható ingadozása. Ez közel duplája a kamatráta ingadozásának. A két változó mozgása tehát a valóságban egymáshoz képest nem szimmetrikus. Ezt az ellenvetést el kell fogadni. A hiba a kiinduló egyenletek szép és vonzó, ámde a valóságot valószínűleg rosszul megragadó (ferde, azaz ellentétes előjelű) szimmetriájából eredhet.

A modell javítását két úton is kereshetjük, az elkövetett hibának két oka is lehet. Az egyik, hogy nem vettük figyelembe azt, hogy a kamat mozgása a feltételezettnél erősebben hathat a beruházások változására (és/vagy a kölcsöntőke keresletének és kínálatának eltérése csak kevésbé hat a kamat rátájára a feltételezettnél). De ha a pontosabb hatástényezőket meg tudjuk majd állapítani, akkor sem vezet modell más nagyságrendű ciklushoz. A ciklus hosszát a Volterra-modell szerint maga a „természetes ráta" határozza meg és a hatástényezők csak a kilengés viszonylagos mértékét módosítják. Lehet azonban az is, hogy a kamatráta változását hibásan írtuk le magával a Volterra-modellel. Talán jobb mozgásformához jutunk, ha a növekedési rátának nem logaritmikus, hanem közönséges deriváltjából indulunk ki.[12]

Mindez annyit tesz, hogy bár a modell megmutatja a hosszú ciklus kialakulásának elvont, elvi lehetőségét, a végleges állásfoglaláshoz mégis elengedhetetlen az alaposabb történeti és ökonometriai vizsgálat. E vizsgálatoktól ugyan nem várhatunk perdöntő eredményt, mert a rendelkezésre álló pontosabb adatsorok aránylag rövidek. A vizsgálatot azonban azért is le kell folytatni, mert talán ma, a modernebb elméletek alapján többet lehet mondani az ok–okozati kapcsolatok érvényesüléséről. A vizsgálat azért is érdekes lehet, mert Jan Tinbergen úttörő vizsgálatából indulhat ki (*Tinbergen* [1939]),[13] és időszerű volna az új vívmányok szemszögéből áttekinteni e klasszikus művet.

A szabályozás késleltetése

Figyelembe kell azonban venni azt is, hogy a gazdasági összefüggések hatása nem lehet azonnali. A természetben lefolyó jelenségek esetében sem lehet „végtelen sebességű" a hatás terjedése, mégis a mechanikában vagy az elektrodinamikában a kölcsönhatások gyakorlatilag nagyon gyorsan érvényesülnek. A gazdasági „erőterek" változása és hatásuk terjedése azonban ennél észrevehetően lassúbb. A kamatráta ugyan viszonylag gyorsan változhat és változtatható, de már a gazdaság beruházások kiváltotta növekedése igen késlekedő. A szabályozási kör növekedési oldalán tehát

[12] Ez esetben $g-\lambda=\dot{k}/k$ és $\lambda-k=\dot{g}/\lambda$ lenne két kiinduló egyenletünk. Ebből az első egyenletet deriválva és behelyettesítve $k=\lambda-d(\dot{k}/k)/\lambda dt$ következik. E differenciálegyenlet analitikus megoldását sem ismerjük, de szimulációja azt mutatta, hogy ennek menetét is jól közelíti a fenti egyszerűbb megoldás. Itt is annál aszimmetrikusabbá válik az egyensúlyi érték körüli mozgás, minél messzebb kerülünk ettől. A mozgás azonban csak lényegtelenül növeli a növekedési ráta amplitúdóját a kamatráta mozgásához képest. A pályát ez esetben az egyik oldalról a közelítés (a rezgőmozgás egyenlete), a másik oldalról pedig az eredeti Volterra-rendszer egy nyomvonala közé lehet szorítani.

[13] Már itt elöljáróban meg kell jegyezni, hogy Tinbergen nem találta szignifikánsnak a kamatráta befolyását a rövidebb üzleti ciklusok alakulására. Ezt – elvi megfontolások alapján – mi sem tartottuk valószínűnek. (De sem az elvi, sem a tapasztalati állásfoglalásból nem következhet az az állítás, amely szerint a ciklus rövid távú alakulását nem lehet befolyásolni a kamatráta szabályozásával). Az itt tervbe vett vizsgálat azonban nem a rövid távú szabályozás lehetőségeinek újbóli megvizsgálása, hanem éppen a hosszú ciklus lehetséges hatásmechanizmusának szempontjából kívánja újra áttekinteni az összegyűjtött adatokat és a velük elvégzett számításokat.

a kamat kiváltotta hatás érvényesülését halaszthatják vagy tompíthatják más gazdasági események és körülmények is. Talán éppen a beruházások általában hosszú időtartamával lenne magyarázható a növekedési ráta már említett nagyobb amplitúdója is. Figyelembe kell tehát venni a fent vizsgált hatások mechanizmusában megbúvó lehetséges késések befolyását. Ezek vizsgálatát már Volterra megkezdte az „emlékezettel bíró" rendszerek felállításával. Ezek olyan rendszerek, ahol az adott időpontban bekövetkező változás nem csak az éppen akkor elszenvedett pillanatnyi hatástól, de a múltban kapott hatások, azaz „információk" egész sorától függ. Ilyenkor a rendszer pályája bonyolultabbá, sőt bizonyos körülmények közt kiszámíthatatlanná, azaz kaotikussá válhat.

Ilyen folyamatot modelleztünk Farkas Miklóssal is, a már idézett tanulmány keretei közt a foglalkoztatottság, a reálbér és a profit alakulását vizsgálva, a magyar gazdasági ciklusok folyamán. A még 1986-ban elvégzett elemzés egyik megállapítása szerint „valószínű, hogy az igen nagy késleltetések miatt a magyar gazdaság többnyire (vagy másképpen: a gazdasági szektorok jelentős része) a kaotikus mozgástartományban található".[14] Az ott vizsgált rendszer matematikai tekintetben azonos struktúrájú az itt leírt modellel. Adatai (azaz a gazdasági összefüggések leírására használt koefficiensek értékei) azonban eltérőek. Ezért a régi vizsgálat minőségi következtetései csak a megfelelő módosítások után érvényesek. Anélkül tehát, hogy újabb matematikai elemzéseket végeznénk, a régi képletek esetünkben is alkalmazhatók, csupán más számszerű eredményekhez vezetnek.

A késéssel „üzemeltetett" kölcsönkapcsolatok négy fontosnak tekinthető minőségi kérdésben hoznak változást az azonnali hatást feltételező modellel szemben:

1. megváltozik az egyensúlyi pont helyzete, azaz a késleltetett modell egyensúlya némileg módosítja a késleltetés nélküli modell fixpontját;

2. megváltozik az egyensúlyi pont körüli ciklikus mozgás periódushossza is, a késés értelemszerűen növeli a ciklus hosszát;

3. megváltozik az egyensúlyi pont jellege. A „közömbös" egyensúlyt biztosító pont a késés következtében vonzási vagy taszítási ponttá változhat. A paraméterek számszerű nagyságából pontosan kiszámítható e két rezsim határvonala, az a késleltetés, amely mellett az egyensúlyi pont közömbös jellege továbbra is fennmarad;

4. végül, bizonyos esetekben megváltozhat a mozgás jellege, a (stabil vagy instabil) ciklusok mellett úgynevezett bifurkációk alakulhatnak ki, s ezek a pályák hirtelen elválásával járnak. A mozgás ez esetben olyan „vonzási tartományba" vezethet, ahol a rendszer teljesen kaotikusan viselkedik. Az ilyen mozgás már csak statisztikai eszközökkel írható le, mivel a megfigyelés szerint „véletlenszerűen" viselkedik.

A beruházások átlagosan mintegy egyéves késése a régi vizsgálat alapján mármost a következőképpen hat modellünk eredményeire:

1. a növekedési ráta egyensúlyi pontja megmarad a λ értéken, de a kamatrátáé áttolódik az $(1-\lambda)\lambda$, így esetünkben a $0{,}97 \times 0{,}03 = 0{,}291$ értékre, tehát valamelyest csökken. Heurisztikus gazdasági gondolkodás szerint ez a jövő évben esedékes kamat idei értékének felel meg. Az eredmény meglepő, és elméletileg igen fontosnak látszik, mert Neumann modelljével szemben (amelyben mindig a kamat rátája nagyobb vagy – az egyensúlyi helyzetben – legfeljebb egyenlő a növekedés rátájával) ezúttal a növekedési ütemtől elmaradó éves kamatlábat eredményez. Gyakorlati kihatása ennek itt mégis elhanyagolható és nem jelentős, mivel a különbség a statisztikai mérés hibahatárán belül marad;

[14] A késleltetéseket akkoriban a béralap-ellenőrzés merevsége és halasztgató volta, valamint a gazdasági vezetés akkori politikai döntésképtelensége okozta. Valószínű azonban, hogy a veszély a piacok monopolizáltsága miatt ma is fennáll, és még sok piacon figyelhető meg kaotikus viselkedés.

2. a ciklus hossza ugyanezen szorzó négyzetgyökével módosul, tehát (ismét lényegtelenül) meghosszabbodik, új értéke $209/0{,}985 \approx 213$ év.

3. az egyensúlyi pont vonzó és taszító voltának váltása éppen 1 év körül van, a megengedhető késés pontos értéke $1/(1-\lambda-\lambda^2)$, tehát kevéssel az 1 év felett van. A konvergencia, illetve divergencia mértéke azonban a beruházások elkészültének szokásos tartamai mellett minimális marad, 200 év folyamán a ciklus amplitúdója csak mintegy ezredrésszel (tehát gyakorlatilag észrevehetetlen mértékben) csökken vagy növekszik;

4. a további bifurkációk lehetősége a gesztációs (beruházási) időtartamok szokásos tartományának csak többszörösén túl lép fel, tehát e mozgásnak a gyakorlatban nincs és a modell szerint nem is lehet valóban kaotikus tartománya.[15]

A késleltetés tehát nem változtatja meg jelentős mértékben sem a mozgás jellegét, sem a nyomvonalát.

*

Az elvégzett vizsgálat eredményét úgy foglalhatjuk össze, hogy elméletileg logikusan leírható, tehát létezhet a kamat által kiváltott ciklus. A kamat ilyen szerepét már régebben is vizsgálták, sőt mind Hawtrey, mind Keynes természetesnek tartotta azt, hogy a kamat mint gazdasági szabályozó ingadozást, sőt ciklust vált ki. Itt ehhez csak annyit kell hozzátenni, hogy ha van ilyen szabályozó hatása, akkor az csak igen lassan érvényesülhet, és ezért csak hosszú ciklus kialakulásához vezethet.

Valamely gazdasági ciklus létezése és hatása egyébként nem attól függ, hogy bebizonyítottuk-e törvényszerűségeit, s még kevésbé attól, hogy hány és milyen híres közgazdász fogadja el vagy veti el gondolatát. De akár valószínűnek tartjuk, akár nem (most már eléggé indokolt kutatási hipotézisnek tűnik, amelyet érdemes a rendelkezésre álló eszközökkel tovább vizsgálni), nehezen vonható kétségbe annak az alapvető gazdasági feszültségnek fennállása, amelyben a világ és vele együtt a mi térségünk is osztozik. A ciklus gondolatának elfogadása ezzel kapcsolatban csak annyit tesz, hogy egyrészt elgondolkodunk azon, hogyan jött létre maga ez a helyzet, másrészt beletörődünk abba, hogy a hosszabb idő folyamán létrejött és élesedő feszültség nem tud megoldódni sem máról holnapra, sem egyik évről a másikra. Legkevésbé pedig attól oldódik meg, ha nemtetszésünket kinyilvánítva, erkölcsi kifogásokat hozunk fel ellene.

Mégis, mire indít a ciklus eszméjének elfogadása? A jelen, válságosnak, mert fordulópontnak tekinthető szakaszban semmi másra, mint amire éppen ez a kialakult feszültség is készteti a gazdaságot. Az a tény, hogy bár sok pénz van, a pénz mégis „drága", a termelési költségekkel való fokozott takarékoskodásra és új, sokkal jövedelmezőbb eljárások keresésére késztet. A takarékoskodás elsősorban éppen az üzemi, vállalati, ágazati és társadalmi adminisztratív költségek (a rezsi vagy az angolszász irodalomban overheadnek nevezett kiadások) lefaragására indít, s ugyanakkor meg is teremti az ehhez szükséges új műszaki megoldások pénzügyi alapját.

Bevezetőképpen már megállapítottuk, hogy a pénzügyi újítások az információ rögzítésének, feldolgozásának, továbbításának és sokszorosításának új eszközeit használják ki. Ugyanez az új technika ad eszközöket a rezsiköltségek csökkentésére is, s ezzel mintegy alapjaiban, létében támadja meg azt a bürokratikus réteget, amely eddig az állami és üzleti információkat kezelte. Akik a „modernizációt" sürgetik, ritkán mondják ki, hogy miből is áll ez. Kétségtelen, hogy rendkívül széles rétegeket

[15] E tekintetben üt el legjobban a tanulmányozott régi rendszertől, ahol egy mintegy 3-4 hónapos késés már bifurkációk kialakulásához vezetett.

fog munkanélkülivé tenni, miközben a megmaradókat gyökeresen más és új feladatokkal foglalkoztatja.

Mindez ki fogja kényszeríteni azt is, hogy az eddiginél világosabbá váljon a határ a tisztán bürokratikus-adminisztratív és a szintén közvetett költségként számításba vett, de alapjában produktív és a gazdaság teljesítményeit növelő ráfordítások közt, mint amilyen például a kutatás, oktatás, reklám, egészségvédelem stb. Az utóbbiakkal való takarékoskodás ugyanis végül a legnagyobb pazarlásnak bizonyul. E közvetett költségek hasznos és haszontalan tényezői nálunk nem véletlenül vannak henye módon összekeverve. Az államapparátusnak mint szervezetnek létérdeke, hogy ne csak tényleges és fontos teljesítményeit, hanem puszta létét és vegetálását is produktívnak és szükségesnek ismertesse el.

Hasonló nehézségekbe ütközik a takarékoskodás és a hatékonyság keresése minden bürokratikussá váló szervezetben. Mivel ezek a szervezetek nem a piac fennhatósága alatt dolgoznak, ezért a takarékoskodás is a bürokrácia kompetenciájának körébe vonatik. A hivatal könnyen kisajátítja, irányítása alá vonja a takarékoskodás jelszavát, s ezzel eredeti céljával éppen ellentétes hatásúvá teszi. Ilyenkor nem a haszontalan kiadásokon, hanem a produktív területek ráfordításain és dolgozóin takarékoskodik, hogy saját uralmát meghosszabbítsa. Ez nem járható út, éppen ezért fogják a vállalkozásokat (és általában a bürokráciát) egyre inkább a gazdaságnak, a piacnak és a verseny racionalitásának alárendelni. Ezt persze könnyebb kimondani, mint megtenni. Végső soron azonban ezeknek a korszerűbb formáknak és megoldásoknak kialakításán múlik az, hogy az előttünk álló nehézségeken úrrá legyünk.

Másodszor egyre inkább kiviláglik, hogy csak a termék minőségének és egyedi voltának kiválósága ad lehetőséget arra, hogy a termelőtőke megtérülése növekedjen. Nem elég utánzatot és már ismertet produkálni, új és sokkal keresettebb árukat és szolgáltatásokat kell kínálni. A most már valóban világméretűvé vált verseny könyörtelenül eltapossa a helyileg esetleg még valahogy eladható, de csak leszorított áron (vagy ártámogatással) exportálható termékeket, azok termelőivel együtt. A szükséges fellendülés tehát csak a középszer, a kényelmes, megszokott és maradi gazdálkodás visszaszorulása révén képzelhető el és váltható ki.

Alapvető feladat, hogy az új technika ismereteit, nyelvét és kezelését minél gyorsabban elsajátítsuk. A jövőben nem lehetünk analfabéták a számítógépek és információs hálózatok megértésében és használatában. Az az infernális állapot, ami nálunk a föld- és adóhivatalokban, a vámőrségeken, sőt a postán, a bankokban és a minisztériumokban tapasztalható, ha a számítástechnika alkalmazásának színvonalát és biztonságát tekintjük, már egymagában a világ gazdasági rangsorának utolsó harmadába tereli az országot. Holott olyan nevekkel szeretünk büszkélkedni, mint Puskás vagy Neumann (akik nélkül a ma felhasznált modern technika valóban lassabban, s tán másként alakult volna ki) és olyan pénzügyi fenoméneket tudunk emlegetni, mint Soros, Lámfalussy, Kosztolányi.

Nem tekinthetjük hát rendkívülinek vagy nyomasztónak a bajokat, csupán türelemmel ki kell várni, mikor helyettesíti végül a különböző ideológiákat a valóságos helyzettel való szembenézés. A jelenlegi, többnyire kapkodó és átgondolatlan gazdasági intézkedések ugyanis arra mutatnak, hogy a feszültségeket pillanatnyinak vagy legfeljebb átmenetinek vélik. Ezért ideiglenes és tüneti megoldásukon fáradoznak. Ezenközben változó magyarázatokkal és jelszavakkal ugyan, de a megoldást alapjában véve továbbra is azoknak a tevékenységeknek és tendenciáknak rovására keresik, amelyek képesek lesznek a társadalmat az új korszakba átvezetni. A kormányzat és a közvélemény is sajátosan maradi, mert a többség még idegenkedik az újtól és körömszakadtáig védekezik ellene. Hiába, mert az elemi erővel tör utat magának.

Európa itt említett történelmi korszakainak arculata, érintkezési technikája és társadalmi szervezete szakadatlan, de nem egyenletes fejlődés során alakult ki. A re-

neszánsz vállalkozó kénytelen-kelletlen megtanul olvasni és könyvelni. A felvilágosult elme egyetemre jár és létrehozza a gondolatok piacát, a közkönyvtárakat és katalógusaikat. A polgári kor megteremti a hírközlést, az elvileg mindenkihez szóló újságot, távírót, rádiót, végül pedig a mozit és televíziót. A most következő korszak nyilvános, mindenki számára hozzáférhető és közvelenül felhasználható ismereteket ígér – ennek technikai alapjai készek vagy készülnek. A sötétség lassan, nem feszültségek és viharok nélkül, de végül oszladozni kezd. A mély szorultság, a kényszerként megélt új lehetőségek nemcsak gyötrelmeket, de kibontakozást és tisztulást is hoznak. A görögök számára a krízis csupán a katarzis előjátéka, nem a pusztulás, hanem a változás hírnöke. A ciklus az egészséges gazdaság mozgásának formája – a válságok nélküli gazdaság az, amelyik megreked, vegetál és halódik.

Hivatkozások

AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1995]: Where Have All the Profits Gone? A PHARE ACE által támogatott „Hungary: Towards a Market Economy" konferenciára készült tanulmány. Budapest, 1995. október 20–21. Kézirat.
BRÓDY ANDRÁS–FARKAS MIKLÓS [1987]: A gazdaság mozgásformáiról. Közgazdasági Szemle, 10. sz. 1178–1184. o.
HAWTREY, R. G. [1913]: Good and Bad Trade. Constable, London.
HAWTREY, R. G. [1928]: Trade and Credit. Longmans, London.
HAWTREY, R. G. [1939]: Capital and Employment. Longmans, London.
KORNAI JÁNOS [1971]: Anti-equilibrium. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
TINBERGEN, J. [1939]: Statistical Testing of Business Cycle Theories. League of Nations, Genf.
VOLTERRA, V. [1931]: Théorie Mathematique de la Lutte pour la Vie. Gauthiers, Párizs.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapot.....példányban
❑ Egy évre 7344,-Ft ❑ félévre 3672,-Ft ❑ negyedévre 1836,-Ft áron.

Név: .....
Beosztás: .....
Cégnév: .....
Telefonszám/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Irányítószám, város: .....
Utca, házszám .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:
❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

....
dátum aláírás

A megrendelt lapo(kat) csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.
Postacímünk: Figyelő Rt., 1406 Budapest, Pf. 25 Fax: 351-0325

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf. 1996. 1. sz. (45–57. o.)

JORDÁN GYULA

A privatizáció Kínában – tények és feltevések

A kínai hivatalos célkitűzés a szocialista piacgazdaság megteremtése, de a hatalom csak vonakodva és szűk körben ismeri el a privatizáció létjogosultságát (kerülve a fogalom használatát). A szerző bemutatja, hogy ennek ellenére dinamikus privatizációs folyamat megy végbe Kínában, jórészt spontán módon és többnyire illegális eszközökkel. Vidéken a föld hivatalosan kollektív tulajdona mellett különböző formákban erősödnek a földhöz fűződő egyéni jogok. A kollektív tulajdonú falusi vállalkozások pedig már sok esetben ténylegesen magántulajdonban vannak. Az igazán nagy volumenű, rejtett privatizáció az állami vállalatoknál zajlik, előidézve hatalmas vagyonvesztésüket.

Az immár több mint másfél évtizedes kínai reformfolyamat során nemcsak a gazdaság teljesítménye növekedett meghökkentő ütemben, hanem jelentősen megváltoztak a gazdaság egyes szektoraiban alkalmazott módszerek és a mindezek alapjául szolgáló hivatalos ideológia is.

A hetvenes évek elején a reformok elindításakor alapvető hangsúlyváltásra került sor: az osztályharc óriási károkat okozó erőltetése helyett a gazdasági fejlődést állították a középpontba, négy alapvető szektor (mezőgazdaság, ipar, honvédelem, tudomány és technológia) modernizációját jelölve meg fő feladatként. A modernizációt – tehát elsősorban minőségi előrelépést – hangsúlyozó cél kitűzése ellenére kezdetben a figyelem előterében mégis inkább az ipar és a mezőgazdaság bruttó termelési értékének megnégyszerezése, tehát zömmel mennyiségi stratégiai feladat kijelölése állt. Fokozatosan csatlakozott ehhez, majd a reformokkal azonos fontosságúvá vált a nyitás politikája, a nemzetközi együttműködésből származó előnyök maximális kihasználására való törekvés. A „sajátosan kínai színezetű szocializmus" építésének jelszava elég tágnak és rugalmasnak bizonyult ahhoz, hogy az egymást követő reformlépések általános keretéül szolgáljon.

Különösen a kezdeti időszakban játszott fontos szerepet, hogy a szükségszerűen jelentkező problémákra, új ellentmondásokra nem a sokszor tapasztalt módon a reformfolyamat megállításával, hanem folytatásával reagáltak. A reformok előrehaladásával a kínai vezetés mára kényszerpályára került: a folyamatok egyes területeken nem egyszerűen visszafordíthatatlanná váltak, hanem a hatalom megtartása érdekében már egyre kevésbé van más választás, mint a reformok folytatása. (A reform egész folyamatára lásd *Tálas* [1994]).

Hosszas vitákat folytattak a terv és a piac, a piaci mechanizmus egymáshoz való viszonyának eldöntéséről, amelyet elvi jelleggel az 1987-ben ülésező XIII. pártkongresszus oly módon zárt le, hogy a makrogazdasági szférában elsősorban a terv, a

Jordán Gyula egyetemi docens, ELTE BTK.

mikrogazdaságban a piaci mechanizmus szerepe érvényesül. Mára már ez az elkülönítés is meglehetősen viszonylagossá vált. Lényegesebbnek tekintik, hogy a legfontosabb gazdasági emelők a központi hatalom kezében maradjanak. Ugyanez a kongresszus szentesítette azt a tételt, amely szerint (a hatalomátvételtől számítva) Kína száz évig a szocializmus kezdeti szakaszában lesz. A tétel elméletileg nem tűnik túlságosan izgalmasnak, de Kína esetében nem szabad megfeledkezni arról, hogy változatlanul kommunista párt által vezetett és a szocializmus mellett elkötelezett rendszerről van szó, ahol általános ideológiai tételek szolgálnak hivatkozási alapul a valóság legkülönbözőbb területén meghozott döntések és gyakorlati lépések számára. A tétel nagyfokú mozgásszabadságot tesz lehetővé, mindenekelőtt a témánk szempontjából is fontos kapitalizmus és szocializmus viszonyát illetően. Hiszen amennyiben Kína a szocializmus kezdeti szakaszában van, „tisztán" szocialista rendszer követelményeinek nem kell minden lépésének megfelelnie, és a szocializmus és kapitalizmus totális szembenállása és merev elhatárolása helyett elfogadhatóvá válik a kölcsönös gazdasági függőség – vagy legalábbis a kooperáció. Innen már egyenes út vezetett Teng Hsziao-ping 1992 elején tett kijelentéséig, amikor határozottan szót emelt kapitalista módszerek alkalmazása mellett, amennyiben azok eredményesen hozzájárulnak a gazdaság fejlődéséhez, a termelékenység növeléséhez – „elméletileg" mindezt azzal támasztva alá, hogy a kapitalista módszerek átvétele nem azonosítható a kapitalista út követésével. A fejlődési irányra vonatkozó utolsó szót a pártkongresszus mondta ki, feladatként jelölve meg „szocialista piacgazdaság" megteremtését. A piac kiépülésének Kínában a felső kezdeményezése sem hiányzik, de elsősorban alulról – mindenekelőtt a legnagyobb tömeget képviselő parasztság körében – kezdődött, és mindmáig nagyon sok benne a spontán és szabályozatlan elem. A kínai reformfolyamat meghatározó jellemvonása azonban nem annyira a spontaneitás, hanem a pragmatizmus, beleértve egyes ideológiai tételek megválasztását vagy hangsúlymódosításainak hozzáigazítását a változó valósághoz. Ezt a pragmatizmust szemléletesen fejezi ki a reformokkal kapcsolatban gyakran idézett mondás: „átkelni a folyón a köveket kitapogatva". Számos megoldást először kísérleti jelleggel, szűkebb körben vezettek be, és csak ezt követően került sor – a tapasztalatok figyelembevételével – az elméleti általánosításra, valamint a részletesebb szabályozásra. Kína esetében tehát állandóan változó, átmeneti rendszerről van szó, ahol a célként megjelölt „szocialista piacgazdaság" tartalma sem körvonalazódott pontosan, illetve az ezzel kapcsolatos elméleti következtetések többnyire a tapasztalatok figyelembevételével állandóan módosulnak.

A tengi pragmatizmus alapvető fontosságú volt a rövid távú sikerekben és a nagy hibák elkerülésében, de hosszabb távon komoly feszültségek forrásává válhat. Egyik komoly következménye, hogy a makrogazdaság ellenőrző mechanizmusának reformja elmaradt a gazdasági átalakulás más elemei mögött. E reform fontosságát felismerve indították el 1994 elején azt a programot, amelynek központi fontosságú eleme volt az adóreform. A gazdasági reformokkal együtt szükségszerűen lazult a korábbi túlcentralizált tervgazdasági rendszer és a tartományok, nagyvárosok döntéshozóinak nagyobb önállóságával nőtt a decentralizáció. Különösen egyes dinamikusan fejlődő tengerparti tartományok gazdasági és politikai hatalma erősödött meg olyan mértékben, hogy ma már e tartományok a központi hatalom komoly ellenpólusai, s a gazdasági regionalizálódás folyamata megkezdődött.

Mindez rányomta bélyegét az adózási rendszerre is, amely jórészt önkényes, egyenlőtlen és ráadásul súlyos „fiskális hanyatlással" párosult (*Tsang Shu-ki–Cheng Yuk-shing* [1994]) A költségvetési bevételeknek a GNP-hez viszonyított aránya az 1978-as 31,6 százalékról 1993-ra 14,1 százalékra esett. E bevételek mintegy 60 százaléka felett a helyi költségvetések rendelkeztek. Holott a központi költségvetésnek hatalmas terheket jelentenek az árszubvenciók, óriási összegeket kell fordítani a

veszteséges állami vállalatok életben tartására és az egyes területek közötti nagy szintkülönbségek mérséklésére is. Az adóreform az ezekből származó költségvetési deficit csökkentését is célozza. Az 1994-től érvénybe lépett rendszerben az adókat központi, helyi és megosztott kategóriákba sorolták. Fő célként jelölték meg a központi-helyi adók arányának megfordítását: 60:40-re – határidő-megjelölés nélkül.

Általános – nemcsak az adó kérdéséhez kapcsolódó – probléma a már megszületett törvények, határozatok végrehajtása. Nem elsősorban arra a közhelyre utalnék, hogy a valóság, a konkrét folyamatok mindig változatosabbak és dinamikusabbak, mint amit a szabályozás átfogni képes, hanem a végrehajtó apparátus hiányosságaira, a hatékonyságát egyre inkább aláásó korrupcióra és arra a jelenségre, amire a kínaiak „az ég magas, a császár messze van", mondással utalnak: vagyis ahogy távolabb kerülünk a hatalom centrumától, olyan mértékben csökken a központ akaratának ereje, növekszik a diszkrepancia az eredeti szándék és a helyi végrehajtás között.

A privatizáció kérdése

Ma már a párt- és állami dokumentumok, a legfőbb vezetők beszédei is a legnagyobb természetességgel használnak olyan fogalmakat, mint profit, részvény, csőd, tőzsde, menedzsment stb. A kapitalista módszerek és megoldások átvételének szorgalmazása, az eredeti szocializmus felfogással nehezen összeegyeztethető fogalmak és frazeológia használata mellett (nem szólva a gazdasági, társadalmi változásokról) nem meglepő, hogy a vezetés lépten nyomon szükségét érzi nyomatékosítani a piacgazdaság elé tett „szocialista" jelzőt. Mára a kínai szocializmust jellemző követelmények két tényezőre redukálódtak: *1.* az egyik a párt vezető szerepe, amely mintegy magába sűríti a négy alapelvként emlegetett kritériumok lényegét (ragaszkodás a szocialista úthoz, a nép demokratikus diktatúrájához, a párt vezető szerepéhez, valamint a marxizmus-leninizmushoz és Mao Ce-tung gondolataihoz). *2.* A párt vezető szerepe mellett a másik megingathatatlan szocialista elvként a köztulajdon domináns szerepének fenntartását hirdetik, amelyet úgymond csak kiegészítenek egyéb tulajdonformák. (A köz – vagyis szocialista – tulajdonba az állami mellett a kollektív tulajdont is beleértik.) A hangoztatott felfogás szerint a köztulajdon kiemelt szerepe teljes mértékben összeegyeztethető a piacgazdasággal, és csak e tulajdon struktúrájának, működtetésének módosulásáról lehet szó, semmint a privatizációról. Ez azonban távolról sem jelenti a privatizáció teljes elutasítását, bár indokolt röviden utalni arra, hogy ebben is folyamatos fejlődés figyelhető meg a kínai vezetés felfogásában.

A reformok kezdetén a privatizáció gondolata fel sem merült, a magántevékenység bizonyos elismerése mellett a hangsúly egyértelműen a köztulajdon változatlan fenntartásán és erősítésén volt. Jól tükrözte ezt az 1982-ben elfogadott és (kiegészítésekkel) máig érvényben levő alkotmány, amelyben ilyen kategorikus megfogalmazásokat találunk:

„A Kínai Népköztársaság szocialista gazdasági rendszerének alapja a termelőeszközök szocialista köztulajdona, vagyis az egész nép általi tulajdona és a dolgozó nép kollektív tulajdona. A szocialista köztulajdon rendszere eltörli az ember ember általi kizsákmányolásának rendszerét; a »mindenki képességei szerint, mindenkinek munkája szerint« elvet alkalmazza". (6. cikkely) „Az állam biztosítja a gazdaság állami szektorának megszilárdulását és fejlődését" (7. cikkely) „a szocialista köztulajdon szent és sérthetetlen... Az állami vagy kollektív tulajdon kisajátítása vagy megrongálása bármilyen módon minden szervezet és egyén számára tilos" (12. cikkely) stb. Ugyanakkor már „a törvény adta kereteken belül" elismerte – a szocialista gazdasági szektor kiegészítőjeként – a városi és falusi dolgozók egyéni gazdaságát, illetve hasonló módon a külföldi beruházásokat. (11. és 18. cikkely) (*The Constitution...* [1983]).

Az 1992-es pártkongresszus beszámolójának hangvétele, szemlélete eltávolodott

az alkotmány által képviselt hagyományos szocialista felfogástól, amit talán a következő idézet is képes érzékeltetni:

„A gazdasági növekedés meggyorsításához gondolkodásunk további felszabadítására van szükség, a reform és a külvilág felé való nyitás meggyorsítására, és nem olyan absztrakt vitákban való megrekedésre, hogy mi a szocialista és mi kapitalista... A külföldi tőkét, erőforrásokat, technológiát és szakembereket, együtt a gazdaságunk hasznos kiegészítőjét jelentő magántulajdonú vállalatokkal, felhasználhatjuk és fel kell használnunk a szocializmus javára. Ez nem károsítani, hanem segíteni fogja a szocializmust, mivel a politikai hatalom a nép kezében van, és erős állami szektorral rendelkezünk." A pártfőtitkár még azt is kijelentette: „Néhány kis állami vállalatot lehet bérbe adni vagy eladni kollektíváknak vagy egyéneknek". (*Beijing Review*, 1992. 43. sz., 17., 19. o.). Az 1993 novemberi KKP KB-ülés határozatában már a kormány csak a nagyobb állami vállalatokban kívánja fenntartani a többségi tulajdonát, de még ezeket is társaságokká (esetenként részvénytársaságokká) kívánja alakítani, míg a kisebb cégeket bérbe adhatják vagy eladhatják.

A hagyományos szocialista felfogástól való eltávolodás azonban korántsem jelenti a szocializmus feladását és különösen nem beszélnek rendszerváltásról. A kínai tapasztalatok – szorosabban a privatizációval összefüggésben is – ezért csak rendkívül óvatossággal és esetlegesen szolgálhatnak hivatkozási vagy összevetési alapul a térségünkben zajló folyamatokat illetően. A rendszerváltás és a privatizáció kapcsolata a kelet-európai országok és az egykori Szovjetunió esetében a kínai vezetőket még óvatosabbá teszik – természetesen nemcsak az itteni privatizáció egyes negatív tapasztalatai miatt. (Az ekörül folyó vitához lásd *Griffin–Khan* [1994] és *Csaba* [1994]). A további tárgyalás előtt szükséges két megjegyzést tenni: világos, hogy a magángazdaság szerepének egyre nyilvánvalóbb elismerése, majd törvényi szentesítése nem azonosítható a privatizáció folyamatával. Kínai körülmények között azonban a magángazdaság szorosan vett gazdasági funkcióin túlmenően olyan szerepet is betölt, amelyben a társadalom és – ami még fontosabb – a vezetés tudatában és gondolkodásában „emancipálta" ezt a tulajdon- és tevékenységi formát. A magángazdaság eredményei, hozzájárulása a nemzetgazdaság fejlődéséhez és – nem utolsósorban – az életszínvonal javulásához nagy meggyőző erővel igazolták hasznosságát, szükségességét, és szembesítve az állami szektor súlyos problémáival, hozzájárult a privatizáció gondolatának elfogadásához. A másik megjegyzés: amellett, hogy a vezetés a privatizáció gondolatának elutasításától mára eljutott annak korlátozott hatókörű elfogadásáig, egy nehezen tettenérhető és számszerűsíthető, egyéni kezdeményezésű és természetesen illegális eszközökkel és módszerekkel végrehajtott, sokkal szélesebb körű privatizációs folyamat zajlik Kínában. Mivel tehát a privatizáció létjogosultságát mindmáig csak nagyon szűk, körülhatárolt területen ismerik el, a privatizáció ennek következtében jórészt spontán folyamat, és még a vezetés szándékainak megfelelő esetekben sem teljesen szabályozott.

A privatizáció a falusi gazdaságban

Közismert, hogy a mezőgazdaságban az átfogó reformok a kollektív – kommuna – gazdálkodást felváltó családi termelési felelősségi rendszerrel kezdődtek. Eleinte 3-5 évre, majd egyre inkább 15 évre vagy még hosszabb időtartamra adták át bérleti szerződésük mellett a földet és az egyéb fontos termelőeszközöket a parasztoknak, miközben ezek tulajdonjoga hangsúlyozottan a kollektíváé maradt. A családi felelősségi rendszerre való áttérés eredetileg nem szerepelt a párt- és állami vezetők szándékai között (a kommunarendszer legalsó egységét, a 20-30 parasztgazdaságot tömörítő termelőcsapatot kívánták volna hatékonyabbá tenni), a paraszti tömegek spontán nyomása és nem utolsósorban annak következtében, hogy ez a gazdálkodási forma

sokkal magasabb hozamokat produkált, előidézte a központi hatalom fokozatos visszavonulását: 1981 végén került sor a családi felelősségi rendszer teljes jóváhagyására, amikor a termelőcsapatok közel fele egyébként is már feloszlott. Az új, egyéni művelésre való átállás szinte ugyanolyan gyors ütemben ment végbe, mint annak idején a szövetkezetesítés. A legfontosabb tényezők egyikeként említhető a parasztság pszichológiai fogékonysága és előkészítettsége a családi művelésre, az egyéni gazdálkodásra.[1] E rendszer közeledést jelent egy valódi, teljes jogkörű egyéni gazdasághoz, de mindenképpen korlátozását jelenti az állam (és a káderek) mindenhatóságának a parasztok felett.

A dinamikus mezőgazdasági fejlődés 1985 utáni megtorpanásának okát többen elsősorban a földtulajdonviszonyok rendezetlenségében jelölik meg. A paraszti bizalom helyreállítására, a hosszabb távú befektetések ösztönzésére a földtulajdon privatizációját javasolják. Mások inkább a gazdaságok mérete felől közelítik a megoldást: szerintük a nagyobb méretű gazdaságok képesek a hatékonyabb termelésre, ezért kollektivistább mezőgazdasági rendszerhez való visszatérés szószólói. (Az árreform – különösen a gabonaár – szerepéről és méretéről szóló érvek színezték ezt a vitát.)

Jelenleg a helyzet olyan, mintha a föld nem lenne senkié (bár, mint említettem, jogilag a kollektíváé, azaz egy nehezen körvonalazható tulajdonosé): nem a paraszté (nem adhatja-veheti), nem az államé (nem jut adóbevételhez a földek bérbeadásáért), sőt még a kollektíváé is csak korlátozottan, hiszen esetleg évtizedekre haszonbérbe kiadja a parasztoknak. A föld tulajdonjoga tehát elmosódott, korlátozott, a változatlan kollektív tulajdona egyrészt elbizonytalanítja a parasztokat, másrészt akadályozza a föld áruvá válását. A mezőgazdaság modernizálásához stabil, ugyanakkor önszabályozó földtulajdonrendszert kellene kialakítani. Elsősorban ideológiai gátak tartják vissza a vezetést a föld tulajdonának magánkézbe adásától, nem pedig az olyan kétségtelenül nehezen megválaszolható kérdések, mint például: ki kapja a föld tulajdonjogát – aki a kollektivizálás előtt birtokolta, vagy aki a jelenlegi szerződéses rendszer mellett műveli.

A föld magántulajdonba kerülése esetén attól is tartanak, hogy a földreformot megelőző időszakhoz hasonlóan, a társadalom ismét polarizálódna, a szegényekről való gondoskodás már most is akadozó mechanizmusa végképp megfeneklene, továbbá hogy a művelt földterület szűkössége miatt a földárak az égig szöknének. (Ezeknek az érveknek a súlyát jelentősen csökkenti, hogy a reformok kezdetétől megindult a jövedelmi polarizáció a parasztság soraiban, nemcsak a korábban is létező értelemben a gazdagabb és szegényebb vidékek között, hanem egy-egy területen belül is, ami társadalmi és politikai szempontból még erősebb kihívást jelent.) Ugyanakkor a földbérlethez fűződő jogok minden hivatalos szentesítése mellett lényegében erősítik a földhöz fűződő egyéni jogokat. Így 1987-ben engedélyezték a bérlet átadásának jogát (ennek ellenére hatékony bérleti piac nem alakult ki), majd 1990-ben a KKP KB állást foglalt a bérlet sokféle formája mellett, a térítés elve és a földhasználat árujellegének joga alapján.

A föld tulajdonjogának említett bizonytalansága talán még „cseppfolyósabbá" vált az utóbbi években, amikor külföldi cégek számára árveréseken értékesítenek földdarabokat. E vállalatok ugyan nem a tulajdonjogot szerzik meg, de a bérlet esetenként 50, sőt akár 70 évre is szólhat. Bizonyos garanciákkal körülbástyázva, ez már alig különbözik a tulajdonjogtól.

[1] Fontos, de itt most nem tárgyalható kérdés, hogy a szerződéses felelősségi rendszerre történő áttérés folyamatában a gyorsaság, valamint az ellenőrzés és irányítottság szinte teljes hánya a kollektív gazdaság alapjainak ösztönös eróziójához vezetett, mindenekelőtt a növénytermesztés infrastruktúráját illetően, ami végső soron gyengítette magát a családi gazdálkodási rendszert is.

A tudományos vitákban a földtulajdon reformjára alapvetően három változat merült fel: nacionalizálás, privatizáció és a kollektív tulajdon korszerűsítése. Az ismertetett problémák miatt súlyos ellentmondásnak érzem, hogy az utóbbi időben többen, az ország egyes vezetői pedig visszatérő jelleggel a harmadik megoldás mellett foglalnak állást, figyelmen kívül hagyva többek között a reformokat megelőző évtizedek keserű tapasztalatait, a parasztságnak a reformidőszakban tettekben megnyilvánuló világos jelzéseit. (Az ellentmondáson csak keveset enyhít, hogy ezek a termelési folyamatok, a gazdálkodás igényei által ösztönzött összefogásról szólnak, szemben a korábbi évtizedek politikai akarat mozgatta lépéseivel.) A föld privatizálása sem jelentene természetesen azonnali megoldást, modern farmergazdaságok tömeges létrejöttét, de lehetővé válna például – jelzálog mellett – a jelenleg rendkívül akadozó, nehézkes hitelfelvétel, vagy legális alapot nyernének a kollektív időszakban is (rejtve) működő rokonsági, nemzetiségi kapcsolatok.

Még a falusi gazdaságnál maradva, röviden érinteni kell a parasztság prosperitását leginkább elősegítő és mára mintegy 120 millió főt foglalkoztató falusi és mezővárosi vállalatok kérdését. Itt most elsősorban természetesen nem a hihetetlen ütemű fejlődés tényei érdekelnek bennünket, hanem létrejöttük forrásai és körülményei, amelyekről viszont meglepően kevés tudósítás szól. Pontosabban, számtalan sikersztori látott napvilágot az egyéni, rokoni erőfeszítéssel, rendszerint minimális tőkével induló vállalkozásokról, ám sokkal kevesebb a korábban a termelési brigádok, esetleg a termelőcsapatok által működtetett kisebb-nagyobb üzemek, szolgáltató egységek átalakításáról. Formálisan ezek kezdetben, esetleg mindmáig kollektív tulajdonban maradtak, jogos azonban a feltételezés, hogy számos esetben már egyének, esetenként az ottani vezetők tulajdonába kerültek át. Különösen a reformok kezdeti időszakában közöltek felméréseket arra, hogy a sikeres vállalkozók között aránytalanul nagy számban fordultak elő különböző szintű káderek, akik kapcsolataikat, valamint az információkhoz, hitelhez, anyagokhoz stb. való könnyebb hozzájutásukat kamatoztatták vállalkozásaikban.

Mindezzel összefüggésben érdemes felfigyelni arra, hogy a szoros politikai, ideológiai ellenőrzés lazulásával, a kommunarendszer megszűnésével megélénkültek a régi klánviszonyok, újra felerősödött a patriarchális tudat és a falusi hatalom alsó szerveinek rendkívüli meggyengülésével előálló hatalmi vákuumot a klánstruktúrák növekvő befolyása tölti ki. (*Berger* [1993] *Chiang Chen-chang* [1995] és *Time* [1993] május 10. 45. o.) Minden természetes falu három-hat alapvető klánközösséget foglal magában. A klánközösségeket 1949 után betiltották, templomépületeiket elkobozták, az ősök tiszteletét, a sírok tömeges látogatását megtiltották. Ám a számtalan kampány ellenére a patriarchális viszonyok a falusi társadalmi tudatban és struktúrában fennmaradtak, a klánviszonyok nemcsak a kölcsönös segítségnyújtó csoportokban érvényesültek (tagjaik zömében egy klánhoz tartoztak), hanem a kommunák szervezetére is rányomták bélyegüket, a különböző szintű kollektív érdekek gyakran ténylegesen a klánérdekeket rejtették. A kommunák megszűntével a klánviszonyok újra nyíltan felszínre kerültek, nemcsak a hagyományos rituálék, a társadalmi élet eseményeinek szervezése, hanem gazdasági funkciók tekintetében is. A klánok például nagyon sok olyan vállalatot működtetnek, amelyek formálisan kollektívnak számítanak. Ehhez már csak segítő hátteret jelent, hogy a klánoknak komoly szava van a helyi önigazgatás jelöltjeinek kiválasztásában, és sok helyen a párt-, az adminisztratív és a klánhatalom egybeesik.

A kollektív tulajdonnak a köztulajdonba, a szocialista piacgazdaság alapjaként való besorolása tehát gyakran félrevezető, elfedi a lényeget, mert sokszor már néhány ember vagy család magánvállalkozásáról van szó, amelyek ezek összefogásával, nemegyszer a korábbi alacsonyabb szintű kommunaegység valamilyen módszerű „privatizációjával" jöttek létre.

Az állami tulajdon privatizációja

A privatizáció szempontjából szóba jöhető legfontosabb célpont az állami vállalat, amelyet a köztulajdon fő megtestesítőjeként – mint szó volt róla – domináns pozícióiban kívánnak tartani. A köztulajdon dominanciájának értelmezése azonban korántsem egyértelmű. A legfontosabb gazdasági szektor, az ipar területén az állami vállalatok teljesítménye az ipar összteljesítményén belül már 50 százalék alá süllyedt (1993 végén már csak 48,3 százalék volt), a hivatalosan kitűzött cél pedig az, hogy ez a részesedés az ezredfordulóra 25 százalék körülire csökkenjen (a magánszektor részesedése pedig hasonló arányt érjen el.)[2] A dominancia így már csak a legfontosabb ágazatok feletti állami ellenőrzés megtartásaként értelmezhető, kiegészítve a legfőbb gazdasági szabályozók kézbentartásával.

Az állami szektor reformálása a kínai vezetés egyik legsúlyosabb gondja, mert e vállalatok legalább egyharmada hivatalosan is veszteséges, további harmada pedig csak a kínai könyvvitel elnéző standardja szerint tekinthető nyereségesnek (amely például lehetővé teszi, hogy a behajthatatlan adósságok és az eladhatatlan készletek örökösen a könyvekben maradhassanak). A veszteséges vállalatok életben tartására az állam évente növekvő összegeket, több tucat milliárd jüant fordít, és ezek a szubvenciós terhek jelentős forrásai a költségvetési deficitnek. (Far Eastern Economic Review, 1993, november 18., 63. o.) Ez a nyomasztó helyzet az úgynevezett városi reformok 1984-es kezdete óta a kínai vezetőket különféle megoldások keresésére ösztönözte, amelyek mind a vállalatok gazdasági önállóságának növelésére irányultak, hogy egyre inkább felelőssé váljanak saját nyereségükért és veszteségükért. Ennek alapjaként hirdették meg a tulajdonjog és az igazgatási, működtetési jog szétválasztását oly módon, hogy az előző változatlanul a társadalom, pontosabban az állam kezében marad, míg az utóbbi átkerül a vállalati menedzsment, egyes megfogalmazások szerint a vállalati kollektíva kezelésébe. A vállalati gazdálkodás hatékonyságának fokozására – a jelzett szétválasztásra alapozva – különböző módszerekkel kísérleteztek. Egyre szélesebb körben alkalmazták a szerződéses felelősségi rendszer különböző formáit, amelynek további alkalmazására és tökéletesítésére szólított fel a legutóbbi pártkongresszus is. A szerződéses rendszert elsősorban a nagy és közepes állami vállalatoknál alkalmazták, míg a kisebbeket gyakrabban adták bérbe egyéneknek vagy kollektíváknak.

A nyolcvanas évek közepe óta kezdték alkalmazni – kísérleti jelleggel – a részvényes rendszert, amellyel kapcsolatban – a szokásosan hangoztatott előnyein túlmenően – feltételezték, hogy nem fogja csökkenteni az állami ellenőrzést. Az első években kibocsátott részvények esetében ez tulajdonképpen maradéktalanul teljesült, amennyiben a részvényeket zömmel a vállalatok dolgozói részére bocsátották ki, kereskedni sem igazán lehetett velük (szintén csak a vállalat dolgozóinak lehetett továbbadni), valójában inkább sajátos kölcsönkötvényekről volt szó (többnyire három-öt éves lejárattal rendelkeztek, névértéken voltak beválthatók), amelyek burkolt juttatásként funkcionáltak: 1985–1986-ban a legtöbb részvény osztaléka és jutalma 20-40 százalékos volt, 1988-ban pedig számos vállalat belső részvénye egyenesen 50-100 százalékos kifizetéseket biztosított. 1992 végén összesen 3700 részvényes társa-

[2] Megjegyezném, hogy a korábbi időszak vitáiban a tulajdonszerkezet módosítására vonatkozó javaslatok szintén tartalmaztak százalékos arányokat. (Az egész kérdéshez lásd *Tálas* [1991] 270–271. o.). Egyik legfőbb probléma az volt, hogy nem a kialakuló piaci viszonyok, a fejlett árugazdaság törvényszerűségei és változó feltételei alakították volna a tulajdonformák arányait, hanem jórészt ideológiai tételek által meghatározott politikai akarat. E tekintetben is nagyobb rugalmasság tapasztalható, az ideológiai kötöttségek esetenkénti felváltása gazdasági racionalitással.

ság volt, amelyből 86 százalék csak munkásainak és alkalmazottainak bocsátott ki részvényeket (*Harrold–Lall* [1993] 42. o.)

Ám 1986-tól már igazi részvények kerültek piacra, és 1990 decemberben megnyílt Kína első részvénytőzsdéje Sanghajban, ezt követte a második 1991 júliusában Sencsenben. 1993 végén 101 társság 3 milliárd jüan névértékű részvénytőkével és 230 milliárd jüan piaci értékkel szerepelt listán a sanghaji tőzsdén, és 73 társaság 2,8 milliárd jüan névértékű és 130 milliárd jüan piaci értékű részvénye szerepelt Sencsenben. (*Beijing Review*, 1994. 13 sz. 20. o.) Ezek természetesen elenyésző mennyiségek az összes állami vállalat számához és értékéhez képest, de itt már jogi értelemben tulajdonszerzésről van szó. (A kezdeti, vegyes tapasztalatok értékeléséhez lásd *Singh* [1990]). A vizsgált szempontból talán még nagyobb horderejű, hogy az előbbi, ún. *A* részvények mellett Kína növekvő számban bocsát ki külföldi vásárlóknak szánt renminbi (jüan) névértékű, dollárért kínált *B* részvényeket: 1993 végén 22 társaság ilyen részvényét vették listába Sanghajban és 19-ét Sencsenben. Ugyanezen az úton továbbhaladva 1993 végéig hat kínai cég nagy sikerrel, sokszoros túljegyzés mellett bocsátott ki hongkongi dollár névértékű *H* részvényt Hongkongban, és kínai társaságokat listába vettek az Egyesült Államok tőkepiacán is. (*Beijing Review*, 1994. 13. sz. 20–21. o.) Ez mindenekelőtt a külföldi tőkebefektetés, illetve tőkebevonás új csatornája, de – bármennyire nem is kap ez hangsúlyt – egyúttal az állami tulajdon egy részének bizonyos értelemben vett eladását jelenti. Ez két szempontból tekinthető lényegesnek: egyrészt fontos hozzájárulás ahhoz, hogy a „szocializmus kezdeti szakaszában" egy „szocialista piacgazdaság" kiépítése során a tőkés gazdaság szinte valamennyi eszközét és intézményét meghonosítsák. Másrészt lélektanilag tekinthető fontosnak, amennyiben elősegíti az állami tulajdon szűkítésének és részben magánkézbe kerülésének elfogadását.

A részvényekkel kapcsolatban még egy tény feltétlenül említésre méltó: különösen a tőzsdék megnyitása utáni időszakban a részvényárak elképesztő, esetenként sok százszoros értéknövekedését lehetett tapasztalni, ami sok szerencsés ember és mindenekelőtt a spekulánsok gyors meggazdagodását, milliomossá válását eredményezte, akik újonnan szerzett gazdagságukat nemcsak további spekulációra vagy saját vállalkozások indítására használhatták, hanem esetenként állami vagy kollektív tulajdonú vállalatok megszerzésére is. (A kiugróan magas részvényárak semmilyen összefüggésben sem voltak az adott vállalatok teljesítményével, amit egyébként is nehéz becsülni a nemzetközi követelményeket figyelmen kívül hagyó mérlegkészítés miatt.)

Az állami szektorhoz fűződő erős ideológiai kötődést mutatja, hogy a privatizálással szembeni ellenérvek hangoztatása rendszerint a reformellenes hangulatok felerősödésének idején kerül előtérbe. Így legutóbb az 1989-es Tienanmen téri véres leszámolást követően a privatizáció elutasítását a következő érvekkel támasztották alá: a szocializmus Kína népének történelmi útválasztása (vagyis ismételten megerősítve, hogy egy széles körű privatizáció ennek megkérdőjelezését jelentené); az eltelt 40 év alatt a gazdaságépítésben elkövetett sok hiba és tévedés ellenére példátlan teljesítményeket produkáltak, nőtt az életszínvonal, az átlagéletkor stb., míg a privatizáció komoly társadalmi polarizációt okozna, az emberek többsége ismét kizsákmányolt helyzetbe kerülne, politikai zűrzavar is bekövetkezhetne, külföldi agresszív erők széttagolhatnák és ellenőrzésük alá vonhatnák az országot (?!); végül a reform megélénkítette az állami vállalatokat, csak a burzsoá liberalizmus befolyása alatti sajtó ábrázolta ezt hatástalannak, helyzetüket reménytelennek (?) (*Beijing Review*, 1989. 36. sz. 4–5. o.).

Amikor azonban a reformok ismét lendületet vettek, az állami vállalatok nyomasztó gondjainak megoldására még a privatizáció is szóba jöhetett, ha – érthetően – nem is a legfontosabb helyen. Például már 1990 tavaszán hírt adtak négy kis állami vállalat eladásáról, akár külföldieknek is. (*Far Eastern Economic Review*, 1990. május

17. 75. o.) Mint említettem, az 1992-es pártkongresszus zöld fényt mutatott a kis állami cégek eladásának. Nem nagy volumenben ugyan, de ez valóban gyakorlattá vált, és sokszor kifejezetten külföldieknek kínálják fel ezeket: Szecsuán tartomány például 1993-ban 16 kis és közepes (!) állami vállalatot a hongkongi piacon bocsátott árverésre. (*Beijing Review*, 1994. 19. sz. 4. o.; *NAPI Gazdaság*, 1993. március 2. 7. o.) 1994 nyarán pedig szintén Szecsuánban 33, hangsúlyozottan legjobb (!) állami vállalatot kínáltak fel külföldieknek megvételre, általánosan nem követelve meg az eredeti munkáslétszám foglalkoztatását sem. (*Beijing Review*, 1994. 22. sz. 28–29. o.)

Amennyiben a kínai állami szektor privatizációja ezekre az elszórt esetekre korlátozódna, akkor aligha lenne érdemes sok szót vesztegetni rá, legfeljebb mint egyfajta tendencia nem elhanyagolható jelzését lehetne regisztrálni. Több beszámoló, jelentés azonban nagyságrendileg nagyobb volumenű privatizáció gyanúját/tényét valószínűsíti. Az állami vagyonkezelő iroda olyan meghökkentő beismerést tett, hogy az elmúlt három év során mintegy 500 milliárd jüan az állami aktívákból szabályellenesen privát kezekbe csatornázódott.[3] (*Far Eastern Economic Review*, 1994. május 5. 78. o.)

Kínában tehát nem legalizált, a törvénysértés határát súroló vagy többnyire inkább átlépő dinamikus privatizáció zajlik. Az utóbbi évtizedben a lakosság, illetve egyes csoportjai kezén óriási aktívák halmozódtak fel: 1992-ben ezek 1,8 ezer milliárd jüanra (akkor 310 milliárd dollár) növekedtek, amelyek felölelték a bankbetéteket, a készpénzt és értékapapírokat (a lakásokat azonban nem, amelyekbe 1992-ben 120 milliárd jüant fektettek). (*Far Eastern Economic Review*, 1993. április 1. 83. o.) (A szoros értelemben vett lakossági takarékbetétek állománya 1994 végén 2151,9 milliárd jüant – mintegy 250 milliárd dollárt – ért el.) Ennek az óriási összegnek tetemes része ténylegesen a kisemberek létbiztonságát szolgálja, az amúgy sem teljes, a reform ideje alatt tovább szakadozó szociális háló hiányosságait hivatott pótolni, nehezen felmérhető része azonban befektetési tőkeként kívánna funkcionálni, és ennek érdekében nyomás alá helyezi a kínálati piacot, az ingatlanszektortól az állami vállalatokig.

A társadalombiztosítás sorsának alakulása még jórészt nyitott kérdés, sok tekintetben még a kísérletezés és formálódás stádiumában van. A rendszer számos területen súlyos hiányosságokat mutat, jelentős rétegek (a kollektív és a magánvállalatok dolgozói, a munkanélküliek) kiesnek a szociális hálóból, illetve csak részleges megoldások alakultak ki. Az egyik legnehezebben megoldható feladatot az jelenti, hogy az állami vállalatok a termelésen túl számos szociális, jóléti feladatot is ellátnak: munkásaiknak lakást építenek, óvodákat, esetenként egészségügyi intézményeket, iskolákat működtetnek, üdülőket tartanak fenn, biztosítják állandó munkásaik „életfogytiglani" foglalkoztatását, és ami az egyik legnagyobb teher, hogy fizetniük kell nyugalomba vonult dolgozóik nyugdíját. (Utóbbi különösen a hosszabb múltra visszatekintő, sok nyugdíjassal rendelkező vállalatok számára okoz óriási kiadásokat). Ez alapvetően befolyásolja a vállalatok működését, csökkenti versenyképességüket, akadályát jelenti az esetleges privatizációnak vagy akár a vegyes vállalattá alakításnak is. Egy új társadalombiztosítási rendszer csak fokozatosan formálódik, de egységes, az egész országra, illetve minden társadalmi rétegre, csoportra azonos megoldás kialakítása a távlati célok között sem szerepel. A szociális gondoskodás hosszabb távra szóló irányelvei és programja [1985] szerint az állam a jövőben sem kívánja átvállalni a feladat egészét, hanem a terhek „ésszerű" megosztását javasolja az állam, a gazdálkodó egyének és az egyének között.

Hogyan, milyen módszerekkel és eszközökkel zajlik az állami tulajdon privatizá-

[3] Az összeg nagyságának érzékeltetésére: 1993 végén az állami vagyon teljes volumene 3495 milliárd jüan volt, ebből a vállalkozási jellegű (működő) vagyon 2602,5 milliárd. (*Beijing Review*, 1993. 48. sz., 6. o.)

ciója? Az utóbbi időben a deficit csökkentésére az állam magánvállalkozóknak valamilyen formában átadja, illetve eladja a veszteséges vállalatokat, akik így egész vállalatcsoportot hoznak létre. Magyarországon lehetett olvasni például egy Mu Csi-csung milliomos magánvállalkozó által vezetett Land vállalatcsoportról (vagyonát 260 millió dollárra becsülik), amely már eddig is hatalmas összegeket költött veszteséges állami cégek megszerzésére (és hasonlókat kíván vásárolni Oroszországban is). (*Népszabadság* 1994. február 18.) A folyamat a legális lehetőségek mellett számos esetben elválaszthatatlan a gazdasági bűnözéstől, és többnyire igen nehéz megmondani, hogy tekintélyes összegek egyszerű zsebrevágásáról van-e szó, vagy egyúttal az állami vagyon adott részének magánkézbe kerüléséről is. A tulajdonjogok olyan rosszul definiáltak, illetve a különböző manipulációs lépések révén annyira homályosak, hogy egyes cégek igazgatói gyakran zavarba jönnek arra az egyszerű kérdésre: kié ez a társaság?

Az olyan szűk keresztmetszet esetében, mint a vasúti szállítás, az ott dolgozóknak lehetőségük van a legkülönbözőbb formájú haszonszerzésre, nyerészkedésre: vasúti hivatalnokok csak busás juttatások ellenében biztosítanak vagonokat vállalatoknak és vállalkozóknak, széles körűen elterjedt gyakorlat az indokolatlan díjak szedése, az áremelés, a jegyeladások során a saját zsebre dolgozás. Az egyéni jövedelemszerzés mellett azonban a vasút egy részének valóságos privatizációja is végbemegy, tömegével létrehozott magántársaságok formájában, amelyek a legtöbbször szoros szimbiózisban élnek és működnek a nagy állami intézménnyel.

Az ilyen típusú vállalatok létrehozása azonban nem korlátozódik a vasútra vagy a szűk keresztmetszetek szférájára, hanem a gazdaság minden szektorában megtalálhatók. Elsősorban párt- és kormányhivatalnokok hoztak létre nagy számban ilyen vállalatokat, vállalkozásokat és társaságokat. Ezek széles körű elterjedését mutatja, hogy 1990 végére – egy akkor folyó kampány eredményeként – 103 772 ilyen társaságot szüntettek meg, vagy vontak össze. Ezek közül 7123 kapcsolódott felső szintű párt- és kormányzati szervekhez, 198 katonai egységek tulajdona volt és 96 451-et helyi kormányszervek működtettek. (*Beijing Review*, 1991. 11. sz. 6. o.) A felszámolási vagy korlátozási erőfeszítések teljesen eredménytelenek, hiszen 1992-ben újabb 226 ezer ilyen gazdasági egység jelent meg, így a társaságok összes száma 486 ezerre nőtt. (*Tung* [1993] 17. o.) Számos esetben ezeken a vállalatokon keresztül szinte privatizálják a termelői és szolgáltatói tevékenységek leginkább nyereséges területeit, sőt óhatatlanul felmerül az a gyanú is, hogy az állami vállalatok növekvő veszteségei mögött – mindenképpen az esetek kisebb részében, de talán nem elhanyagolható mértékben – ez a fajta manőver is meghúzódik. Vagyis a magyar privatizációs gyakorlatból is jól ismert módon a nyereséges tevékenységeket magánvállalatokba különítik el, az állami vállalatot pedig hagyják a csőd szélére jutni. A különbség az, hogy Kínában az 1988 vége óta érvényben levő csődtörvényt alig alkalmazzák, felszámolásra pedig alig akad példa, ha viszont majd elszánják magukat ilyen lépések megtételére, minden valószínűség szerint ugyanazt fogják tapasztalni, mint Magyarországon: kiüresített, vagyonukat vesztett telephelyeket regisztrálhatnak majd.

A csődtörvény alkalmazását gátolja, hogy a vállalati teljesítmények objektív értékelése szinte lehetetlen a torz árrendszer, az állam rendszeres adminisztratív beavatkozása következtében, de nem utolsósorban a társadalmi béke és stabilitás szempontjából kockázatossá teszik a társadalombiztosítási rendszer jelzett hiányosságai.

1993-ban több mint 2900 állami vállalatot adtak el vagy vontak össze, de ezek a tranzakciók sokkal kevesebbet jövedelmeztek, mint amennyit a vállalatok eladás előtti értékelése mutatott. A vagyonvesztés megállítására 1994 elején a hatalom (ismét) megtiltotta az állami vállalatok engedély nélküli átadását, korlátozásokat vezetett be az eladásokra, melyet központi vagy tartományi szintű kormányengedély-

hez kötöttek. (*Far Eastern Economic Review,* 1994. május 26. 70. o.) (A fentebb idézett szecsuáni példa is jelzi, hogy nem volt szó teljes stopról.)

„Privatizálják" az állami hitelek és kölcsönök jelentős részét is: az állami szektor 67 százalékát vette igénybe 1993-ban az összes állóeszköz-beruházásnak, ugyanakkor teljesítménye csak 9 százalékkal nőtt, miközben a tőkehiánnyal küszködő kollektív tulajdonú és a falusi vállalatok teljesítménye 40, illetve 58 százalékkal. (*Far Eastern Economic Review,* 1994. febr. 17. 45. o.)[4] A kiáltó ellentmondást részben megmagyarázza, hogy sok állami vállalat menedzsere az állami bankoktól 14 százalékos vagy alacsonyabb kamatért kölcsönzött pénzt legalább a duplájáért továbbadja magánvállalatoknak, vagy felhasználja a saját maga vagy családtagjai által működtetett vállalkozásokban. A bankok egyébként „saját jogon" is igazi főszereplőivé váltak a pénzügyi mahinációknak a tömegével létrehozott, bankjogosítványokkal nem rendelkező pénzintézetek létrehozásával és működtetésével. Becslések szerint Kína pénzügyi rendszerének 30 százaléka nem hivatalos és nem szabályozott.

Az állami vagyon alapszintű „privatizációjának" igen kiterjedt formái az exporttevékenységekhez, a külföldi tőkebefektetésekhez kapcsolódnak, és a különféle formában zajló „átalakításokban" elsősorban Hongkong játszik fontos szerepet. (*China Focus* [1993] és *Far Eastern Economic Review,* 1993. szeptember 2. 40. o.) A közpénzek magántőkévé alakításának egyik módszere az exportcikkek értékének meghamisítását alkalmazza, amelynek ösztönzést adott az is, hogy a valutaellenőrzés szigorú, és a vállalatok a legutóbbi időig valutabevételüknek csak 40 százalékát tarthatták meg, a többit kedvezőtlen átváltási ráták mellett át kellett hogy adják a Bank of Chinanak, 10 százalékát pedig a helyi kormányoknak. A vállalati menedzserek összejátszanak hongkongi kereskedelmi közvetítőkkel (esetenként vámhivatalnokokkal is), és az exportált áruk valódi értékénél kevesebbet jelentenek be, a különbözet pedig saját személyes számlájukra kerül. (Az import esetében az áruk értékének túlbecsülése hasonló eredménnyel jár.) 1994. január 1-jétől a vállalatokat kötelezték, hogy teljes valutabevételüket eladják a kijelölt bankoknak, így ez valószínűleg továbbra is életben tartja az ilyen manipulációkat. (A vállalatok devizaszámlát vezethetnek a bankoknál.) Egy másik módszernél Hongkongban létrehozott leányvállalatba fektetnek be a kínai anyavállalat vezetői – gyakran a költségvetéstől szerzett olcsó vagy ingyenes – tőkét, sokszor alacsony hozamok mellett. A gazdaságilag első pillantásra irracionális lépés magyarázata, hogy ily módon ezeknél csökkentik a költség–profit arányt, és még vonzóbbá teszik őket a külföldi befektetők számára, továbbá az említett vezetők rendszerint részvényesek ezekben a hongkongi leányvállalatokban, és ezen keresztül szereznek jelentős profitot.

Joggal kérdezhetné bárki, hogy a fenti két, inkább az egyéni nyerészkedést és haszonszerzést szolgáló módszer hogyan kapcsolódik a privatizációhoz. A tőkefelhalmozás lehetőségén túl a következő módszer lényegében választ ad erre: sok kínai vállalat, illetve annak vezetői rendszeresen igen nagy összegű betéteket helyeznek el hongkongi fedőtársaságaik számláira, ahonnan ezek „külföldi befektetésként" visszakerülnek és közös vállalkozás létrehozásáról írnak alá egyezményt. (Egyes feltételezések szerint a magyarországi kínai vállalkozások egy része is hasonló szerepet tölt be.) Ennek többféle komoly következménye van: egyrészt csökken a tényleges külföldi befektetés összege. A tőkekiáramlás Kínából igen nagy és növekvő volumenű, ám mivel jórészt a fent leírtakhoz hasonló manőverekkel folyik, volumenét szinte lehetetlen felmérni. Egy szakértői becslés szerint 1991-ben 13-28 milliárd dollár közötti összeg hagyta el az országot, 1992-ben pedig kínai bank- és egyéb statisztikák közel

[4] A magán- és (mint jeleztem a részben magántulajdonú) kollektív szektor fejlődik a leggyorsabban, ami nemcsak az állami tulajdonú vállalatok teljesítményrészesedésének gyors csökkenését eredményezi, hanem adókijátszásuk érzékenyen érinti a költségvetést is.

27 milliárd dollárra becsülték a hosszú távú tőkekiáramlást, ami majdnem megegyezett a 27,6 milliárd dolláros beáramlással, és feltételezések szerint a folyamat azt követően csak gyorsult. (*The Banker*, 1994. augusztus, 65. o.) A dolog természetéből következően lehetetlen felmérni, hogy ennek az óriási kiáramló tőkének mekkora része tér vissza „külföldi" befektetés formájában az országba. Másrészt a külföldi befektetőknek adott kedvezmények miatt így a költségvetést is jelentős adóveszteség érte: az adóelkerülések 100 milliárd jüanra becsült adókiesést okoznak évente, és ebben kiemelkedő szerepük van a hamis vegyes vállalatoknak, amelyeket többek között éppen az adóik eltitkolására állítottak fel. Végül és talán legfontosabb következményként ezáltal az állami tulajdon nem elhanyagolható részének illegális privatizációja megy végbe.

Az ország nagy részére kiterjedt már az óvatos lakásreform, de csak nagyon vontatottan közelítenek a piaci viszonyokhoz. A fenntartási és az új lakások építési költségeit egyre nehezebben viselő állam lakbéremelésekkel és a lakások eladásával is kísérletezik. Elvi akadálya már valószínűleg nem lenne a lakásállomány akár teljes privatizációjának, „csupán" hiányzik a fizetőképes kereslet, és a még mindig alacsony lakbérek sem ösztönzik a lakások megvételét.

*

A kínai hivatalos politika a vállalati önállóság növelésére, az állami szektor hatékonyabbá tételére törekszik, emellett azonban tulajdonképpen dinamikus privatizációs folyamat megy végbe. A hatalom – az ideológiai tételek szabta korlátok mellett – a gyors privatizáció elvetésével az állami vállalatoknak a folyamattal elkerülhetetlenül együttjáró vagyonvesztését is meg akarta akadályozni. A tények azonban arról vallanak, hogy ez csak felemás sikerrel.

A politikai rendszer lényegi változatlansága mellett talán különösnek hangzik a megfogalmazás, mégis tény, hogy számos hivatalnok, káder „menti át" politikai hatalmát gazdaságiba, és erre jó lehetőséget kínál számukra az egyébként is a „kezük ügyében" levő állami tulajdon privatizációja (saját vállalkozások tömeges létrehozása mellett). A privatizációban természetesen komoly szerepet vállalnak az izmosodó magánszektor képviselői és mindenekelőtt maguk az állami cégek vezetői. A világban mindenhol még a törvényekkel szabályozott, hivatalos politikai áldással végrehajtott privatizációknak is állandó kísérői a visszaélések, a korrupció, ám ezek valószínűleg eltörpülnek azok mellett a kínai esetek mellett, amikor a helyzet szabályozatlan, és maga a hatalom enyhén szólva is ambivalens magatartást tanúsít a privatizációt illetően.

A bemutatott példák azt jelzik, hogy a gazdasági folyamatok érvényesítik hatalmukat, és minden erőfeszítés ellenére a kapitalista eszközök és módszerek átvételét nem tudják csak és kizárólag a teljesítmény és a hatékonyság növelésére korlátozni. A törvényesített vegyes tulajdoni szerkezet magával hozta a magántevékenység gyorsütemű térhódítását, amely ma már szó szerint az élet minden területén jelen van, hiszen például már magánegyetemnek, légitársaságok, klinikák stb. is működnek. A sokat emlegetett különleges gazdasági övezeteken (különösen Sencsen) kívül már számos város (mindenekelőtt Sanghaj), sőt egész tartományok (elsősorban Kuangtung) mutatnak egyértelműen kapitalista vonásokat, a felszíni jegyeken túl egyre inkább a mélyebb, lényegi struktúrákban is. (Kuangtung tartomány annyiban is a jövő képét vetíti előre, hogy ott az állami szektor már kevesebb mint egyharmadát adja az ipari teljesítménynek.)

A valóságra egyre nehezebben illik a „szocializmus kínai sajátosságokkal" megjelölés, a kínai szocializmus gyors ütemben kapitalista arculatúvá válik. A reformok által leginkább érintett országrészekben az emberek gondolkodását és mentalitását egyre inkább a pénz és a pénzszerzés határozza meg és jellemzi.

Gyors ütemben formálódik a gazdasági elit, amely vajmi keveset törődik a szocialista eszményképekkel, és ebben nem sokban tér el a társadalom túlnyomó többségének felfogásától. Ezek az erők egyetértenek azzal, hogy szükég van erős, ugyanakkor az átalakulást nem akadályozó központi hatalomra, mert enélkül veszélybe kerülne a – nemcsak a vezetés által féltett – stabilitás. A szocialista hatalom gazdasági alapjául deklarált állami (és kollektív) szektor azonban folyamatosan erodálódik, átalakul, gyors ütemben formálódik a sokszektorú tulajdonrendszer.

Hivatkozások

BERGER, J. [1993]: Nyekotorije tendencii szocialnovo razvityija szovremennoj kitajszkoj gyerevnyi. Problemi Dalnyego Vosztoka, 2. sz. 37–46. o.

THE CONSTITUTION [1983]: The Constitution of the People's Republic of China. Foreign Languages Press, Peking.

CHIANG CHEN-CHANG [1995]: The Resurgence of Clan Power in Mainland China. Issues and Studies, No. 5. 64–75. o.

CSABA LÁSZLÓ [1994]: A Tienanmen tér bája. Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan Átmenet a piacgazdaságba című cikkéhez. Közgazdasági Szemle, 9. sz., 802–806. o. A vita folytatásához lásd a Közgazdasági Szemle, 1995. 7–8. sz., 754–765. o.

GRIFFIN, K.–KHAN, A. R. [1994]: Átmenet a piacgazdaságba. A kínai út tanulságai Oroszország és Kelet-Európa számára. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 391–410. o.

HARROLD, P.–LALL, R. [1993]: China: reform and development in 1992–1993. World Bank Discussion Papers, No. 215. Washington DC.

SINGH, A. [1990]: Részvénypiac a szocialista gazdaságban. Megjegyzések a kínai gazdasági reformhoz. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 658–673. o.

TÁLAS BARNA [1991]: Economic Reforms and Political Reform Attempts in China 1979–1989. Springer-Verlag, Berlin stb.

TÁLAS BARNA [1994]: A kínai kommunisták újabb „hosszú menetelése" a szocialista piacgazdaság felé. Budapest Bank Tanulmányok, 18.

TSANG SHU-KI–CHENG YUK-SHING [1994]: China's tax reforms of 1994. Breakthrough or Compromise? Asian Survey, 9. sz., 769–788. o.

TUNG, R. [1993]: Transforming the management of mainland China's state owned enterprises. Issues and Studies, 12. sz., 1–17. o.

CHINA FOCUS [1993]: A publication of the Princeton China Initiative, No. 5, 1, 3. o.

Megjelent a Széchenyi István Főiskola kiadásában

Hegedűs Gyula:

KÖZLEKEDÉSGAZDASÁG–KÖZLEKEDÉSPOLITIKA

című tankönyv és kézikönyv

Tárgya: az európai és a magyar közlekedésgazdaság és közlekedéspolitika a 19–20. században. Terjedelme A/4 méretben 611 oldal. A közölt ábrák, táblázatok és térképek száma kb. 350.

Ára: 910 Ft.

Kapható Budapesten több egyetemi és gazdasági-műszaki könyvesboltban, valamint utánvéttel is a Széchenyi István Főiskola jegyzetboltjában. Győr, Hédervári u. 25.

MŰHELY

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 1. sz. (58–71. o.)

ÉKES ILDIKÓ

Fogyasztási struktúra és egészségügyi kiadások

A szerző az Országos Egészségbiztosítási Pénztár megbízásából végzett, az egészségügyre fordított kiadások tendenciáinak bemutatására irányuló felmérés eredményeit ismerteti cikkében. A családok romló anyagi helyzete miatt a háztartások többségének már nincs szabad erőforrása arra, hogy hozzájáruljon az egészségügyi szolgáltatások finanszírozásához. Ezen túlmenően számos olyan jószágra és szolgáltatásra sem jut pénz a családi kasszából, amely az egészség megőrzését lehetővé tenné. A lecsúszó rétegek az egészségügyi szolgáltatások megfizettetése esetén ki fognak esni a rendszerből, s ez súlyos társadalmi-gazdasági problémákat vetít előre. Mind többen szorulnak majd ki azért a munkaerőpiacról, mert nem tudják magukat időben gyógykezeltetni, s éppen emiatt egyre többen veszik igénybe a társadalombiztosítás által finanszírozott alapellátást. A tb költségei ezáltal úgy nőnek, hogy közben a bevételei – sőt a költségvetés bevételei is – csökkennek.

A társadalombiztosítási és költségvetési rendszer folyamatban lévő átalakítása miatt már évek óta előtérbe kerültek az egészségügy, az oktatás finanszírozásának kérdései. A korábbiakhoz képest most radikális változásokra kell számítani. A negyven éven át megszokott paternalista megoldások átadják helyüket a piacgazdaságokban szokásos finanszírozási módszereknek. A bökkenő csak az, hogy ehhez nem csupán a társadalombiztosítást és a költségvetés rendszerét kellene átalakítani, hanem számos más területen is gyökeres változásokra lenne szükség. Leginkább az elvonások rendszere és a bérek struktúrája kívánná meg ezeket az átalakításokat. Mindezenközben az elmúlt másfél évtizedben lassan közgazdasági axiómává merevedett az a két állítás, miszerint: „a költségvetés nem mondhat le bevételeinek semmilyen hányadáról a külső és belső adósság finanszírozhatóságának fenntartása érdekében", illetve „az államnak nincs pénze a bérek reformszerű átalakítására, ezt majd a piaci viszonyok fogják megoldani". A lehetségesnek látszó megoldások mindegyike arra utal, hogy a családoknak újabb terheket kell vállalniuk és/vagy ellátásuk csorbul. Az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP) 1994 nyári felmérése a többi között arra kereste a választ, hogyan épülnek be az egészségügyre, egészségvédelemre fordított kiadások a családok fogyasztási szerkezetébe. Van-e még az átlagembereknek pénzük arra, hogy szükség esetén többet áldozzanak egészségükre? A vizsgálatot a Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete végezte el, a Szonda-Ipsos közreműkö-

Ékes Ildikó a közgazdaságtudományok kandidátusa.

désével. A cikk az 5000 háztartásnak feltett kérdésekből leszűrhető legfontosabb információkat tartalmazza.

A vizsgálat kiindulópontjai

A társadalombiztosítási rendszer átalakításának kulcskérdése a finanszírozás. Az az alapvető dilemma, ki, mit és miből fog fizetni. Ez annál inkább húsbavágó kérdés, mert az állam az elmúlt 15 évben számos szükséglet részbeli vagy teljes körű finanszírozását hárította már át polgáraira – kiürült pénzesládájára hivatkozva. Az áthárítási akciók eddig sikeresek voltak, mert: *1.* az állampolgárok rendelkeztek bizonyos tartalékokkal; *2.* az első időszakban az állam bizonyos lehetőségeket, kiutakat nyitott polgárai számára a feladatátruházáskor (kedvezményes kamatozású lakásépítési hiteleket, vgmk-ból származó pluszjövedelmet stb.); *3.* az állampolgárok nagyfokú leleményességről tettek tanúságot a nehézségek kivédése terén (pl. a csináld magad terjedése, a rejtett gazdaságban való részvétel stb.). Mára azonban ezek a tartalékok, lehetőségek kimerülni látszanak. A korábbi akciók – úgy tűnik – már kiürítették a lakosság zsebeit. Ebből következik, hogy minden újabb változtatás – amely további áldozatokat kíván – egyre nehezebben kivitelezhető, egyre nagyobb ellenállásba ütközik. Úgy tűnik, a társadalombiztosítási reform elől elvitte a pénzt a többi reform. Ez tűnt ki a Szakszervezetek Gazdasági és Társadalomkutató Intézetének (SZGTI) korábbi és tavalyi vizsgálatából is.

Az SZGTI fogyasztásistruktúra-vizsgálatait 1990-ben, a rendszerváltás pillanatában kezdte meg. Azóta három felmérésre került sor, az utolsó 1994-ben készült (*Ékes* [1991], *Ékes–Ernst* [1992]). A felmérések során 5000-6000 háztartást kérdeztünk meg arról: hogyan élnek, mi a véleményük anyagi körülményeik alakulásáról, mire költenek és mire nem tudnak már pénzt adni, tudnak-e megtakarítani, házat építeni, nagyobb értékű fogyasztási cikket vásárolni, vannak-e tartalékaik és azt mire kívánják fordítani, hogyan alakultak a főbb kiadásaik, milyen védekezési stratégiákkal élnek a jövedelmük reálértékét csökkentő inflációval szemben.

Az 1994-es felmérés során – a megrendelő kívánságára – megpróbáltuk ebbe a környezetbe beleilleszteni az egészségi állapot, az egészséggel kapcsolatos kiadások kérdéskörét is. Az ezzel összefüggő kérdések arra irányultak, hogy:

– milyen a családok egészségi állapota általában és a különböző rétegeknél;

– milyen terheket ró a betegség a családokra;

– mennyire, milyen eszközökkel, milyen költségekkel próbálják egészségüket védeni a családok;

– milyen következtetéseket lehet levonni a táplálkozásból az egészséges életmódra való törekvés szempontjából;

– milyen a különböző réteget képviselő háztartások fizetőképes kereslete az orvosi ellátás iránt;

– milyen formákat öltenek az egészségügyre fordított családi kiadások (magánrendelés látogatása, hálapénz, SZTK alapon privát szolgáltatás megfizetése).

A felmérés eredményeinek ismertetése előtt – a válaszok megfelelő értékeléséhez – néhány általános, a helyzettel összefüggő gazdasági-szociológiai tényezőre kell a figyelmet irányítani. Az elmúlt néhány évben alapvető változások mentek végbe a lakosság fogyasztása, magatartása, költési szerkezete szempontjából. Közülük a legfontosabbakat tekintjük át a következőkben.

Változások a fogyasztói magatartásban és fogyasztási szerkezetben

1. A társadalmi-gazdasági változások nyomán prioritást kapott a magánszféra növekedése. A korábbi rendszerben a fogyasztás átlagos szintjének jelentős mértékig határt szabott a reálbérek alakulása. Ez viszont attól függött, hogy a központilag

előírt bérszabályozás mit engedett meg a vállalatoknak, azaz mekkora adóterhek rakódtak a bérnövekményekre, illetve a vállalat mennyire találta meg a – részben legálisan is megoldható (vgmk stb.) – béremelés lehetőségeit. A nyolcvanas évek végétől gazdaságpolitikai prioritássá váló privatizáció viszont növelte azoknak a szervezeteknek a számát, ahol effajta előírásokat nem lehetett alkalmazni. Ez a bérszabályozás fokozatos felszámolásához vezetett, amelynek helyébe a bértárgyalások rendszere lépett. E tárgyalások megállapodásai azonban sem akkor nem voltak, sem ma nem érvényesek a kis magánszervezetekre. Ezek száma, gazdaságon belüli aránya gyorsan emelkedett az elmúlt években. A kis magánszervezetekre számos más – a nagyobb, állam által ellenőrzött vállalatokra érvényes – pénzügyi előírást sem lehetett alkalmazni. Így ezek a szervezetek olyan mértékű béremelést hajtottak végre, illetve olyan bérszínvonalat alakítottak ki, amilyent akartak. A bérekre kivetett magas társadalombiztosítási elvonások és adók elkerülése érdekében a keresetek zömét félig vagy teljesen láthatatlan módon fizetik. Így azután nem sokat tudunk a valódi bérkülönbségekről, a keresetek tényleges alakulásáról. Egy biztos, hogy az azonos tevékenységet végzőknél az állami szektorban rekedtek és a magánszektorba átkerültek jövedelmei között nagy különbségek alakultak ki, még akkor is, ha mindkét esetben bérmunkásokról van szó. E jövedelemkülönbségek óhatatlanul megjelennek a fogyasztási struktúrában.

2. A fogyasztási struktúrát befolyásoló másik tényező a munkanélküliség. Az ötvenes évektől ez a jelenség Magyarországon és a környező kelet-európai országokban a nyolcvanas évek végéig ismeretlen volt. A kilencvenes évek elejétől a KGST-piacok összeomlása egyre több embert fosztott meg a korábban garantált (bár egyesek számára kényszerű) munkahelyétől, s ezzel a biztos jövedelemforrástól. A gyors ütemben kialakuló és terjedő munkanélküliség kezelésére a kormány a piacgazdaságokban szokásos módszereket vette át (munkanélküli-járadék, átképzés, munkahelyteremtő támogatások stb.). A helyzet azonban legalább két ponton markánsan különbözött a fejlett világban szokásos munkanélküliségtől. Az egyik fő különbség az volt, hogy a munkanélküliség nálunk – a korábbi rendszer összeomlása következtében kialakuló – általános gazdasági hanyatlás hatására jött létre és állandósult. Ennek az lett a következménye, hogy a munkanélküliek jelentős része hosszú távon nem tud(ott) elhelyezkedni. A szakirodalomból közismert jelenség, hogy a munka nélkül maradók bizonyos idő eltelte után már nem is nagyon képesek elhelyezkedni. Nálunk a helyzet e téren abból a szempontból is rosszabb volt, hogy a közel negyven év után megjelenő munkanélküliséghez az aktív korú népesség nem szokott hozzá. Nagyrészt tehát nélkülözte azt a képességet, amely a gyakori munkahely-változtatáshoz szükséges. A korábbi években éppen az egy helyen eltöltött hosszú munkaidőt részesítette előnyben a rendszer. A másik fő különbség az volt, hogy a munkanélküli-járadékot olyan bér százalékában határozták meg, amely eredetileg sem fedezett bizonyos szükségleteket és amely nem tartalmazott szabad rendelkezésű jövedelemhányadot. A munkanélküli-járadék ilyen módon drasztikus és tartós fogyasztáscsökkentésre kényszerítette a családokat, bármilyen nagyvonalúnak tartotta is a kezdetben kialakított ellátórendszert a nemzetközi szakmai vélemény. A *KSH* [1993] kimutatása szerint a létminimum alatt élők aránya az országosan jellemző többszöröse azokban a családokban, ahol egy vagy két munkanélküli él.

3. Jelentős hatást gyakorolt a fogyasztási szerkezet átalakulására az árstruktúra változása is. A folyamat már a hetvenes évek végétől indult inflációval megkezdődött. A kormány törekvése már ekkor a fogyasztóiár-támogatások csökkentése volt és maradt. Ezt a célt a kormányzat olyan sikeresen oldotta meg, hogy a GDP-hez mérten 1982-ben még 8,1 százalékot kitevő fogyasztóiár-támogatás 1992-re 1,0 százalékra olvadt le (*Kopits* [1993]).

E lépések hatására az alapvető cikkek árai az átlagosnál jobban emelkedtek, hiszen korábban igyekeztek azokat támogatással alacsonyan tartani. Hozzájárult az

árszerkezet változásához az általános forgalmi adó bevezetése is – időről időre történő emelése, valamint a visszaigényelhetőség korlátozása mind szélesebb körben. Végül az árszerkezet változását okozta a magánszféra fejlődését biztosítani hivatott ár- és importliberalizálás. Mindezek a tényezők együttesen nemcsak az árak átstrukturálódását, de az árszínvonal általános emelkedését is kiváltották. Mivel a bérek esetében a bértárgyalások fő iránya mind a mai napig – sőt most újra erőteljesebben – a bérnövekedés korlátozása, a lakosság nagyobbik felét kitevő bérből és keresetből élők jövedelmének reálértéke (1994-et kivéve) folyamatosan mérséklődött. Ők tehát fogyasztási struktúrájuk változtatására kényszerültek.

4. A magyar, illetve közép- és kelet-európai régióban van egy további, nagyon jelentős fogyasztási struktúrát befolyásoló tényező. Ez a kiterjedt és növekvő rejtett gazdaság. A rejtett gazdaság hatása a fogyasztási szerkezetre kétirányú. Egyrészt lehetőséget ad arra, hogy a családok láthatatlan jövedelmekre tegyenek szert, és a látható jövedelmeikből már nem finanszírozható kiadásaikat mégis állni tudják. Ezen túlmenően persze a láthatatlan jövedelmek egy szűkebb rétegnek arra is módot adnak, hogy a fogyasztását jelentős mértékben növelje. Sőt vagyont halmozzon fel belőle, tekintettel arra, hogy nálunk nincsen vagyonelszámoltatás. Másrészt viszont a rejtett gazdaság egy része (a szürke- és feketepiacok, a számla nélkül dolgozó kisiparosok stb.) oly módon is befolyásolja a fogyasztási szerkezetet, hogy az ott szokásos alacsonyabb árak mérsékelik a jövedelmek reálértékének csökkenését. E piacok, ezek a szolgáltatások azért egyre népszerűbbek, mert az átlagos, illetve kis jövedelmű emberek itteni vásárlásaik révén kevésbé kényszerülnek fogyasztásukat visszafogni, mintha ezek a piacok, szolgáltatások nem léteznének. A rejtett gazdaság tehát kétfajta egérutat is kínál az anyagi helyzet romlásából a kisembereknek, miközben a rejtett gazdaság igazi nyertesei a magas jövedelműek, a nagybani vállalkozók. Ez utóbbiak viszont – ennek hatására – fogyasztásukat nagymértékben képesek bővíteni, miközben befektetéseiket sem kell emiatt csökkenteniük. Az viszont kutatási szempontból nagy probléma, hogy a magas jövedelmű vállalkozók fogyasztásáról mind kevesebbet tudunk, hiszen az adatszolgáltatás önkéntes. A magas jövedelműek túlnyomó többsége megtagadja a választ a felmérések során (legtöbbször inkább be sem engedi a kérdezőbiztost a lakásba) vagy a feltett jövedelmi kérdésekre irreális válaszokat ad. Így azután mind kevesebbet lehet tudni azokról a jövedelmi különbségekről, amelyek a fogyasztási struktúra alakulása szempontjából igen lényegesek. A KSH legutóbbi, 1992. évi jövedelemfelvételekor a bemondott jövedelmek és a makroszintű statisztikákból számítható lakossági jövedelem között 25 százalékos eltérés volt. Ennyivel kevesebb adódott a jövedelmek bevallásából, mint a más irányú kalkulációkból. Az eltagadási arányok más felmérések tanúsága szerint azóta csak nőttek. Márpedig e jövedelemkülönbségek hatása a fogyasztási szerkezetre nem hanyagolható el.

5. A jövedelemkülönbségeknek a fogyasztási szerkezetre gyakorolt hatása az idevágó szakirodalomból közismert. E hatás nálunk azonban egészen más, mint a fejlett világ országaiban. Ennek az a legfőbb oka, hogy a jelenleg (eredeti) tőkét, hatalmas vagyonokat felhalmozók mentalitása teljesen más, mint a kapitalizmus őskorában volt. Akkor a tőkét felhalmozó személy termelőként kívánt meggazdagodni, minél több termelőeszközt, gyárat, földet stb. kívánt magáénak tudni. Az a puritanizmus, amely e korszakban Angliából a többi, hasonló fejlődési szakaszát átélő országba kisugárzott, a fogyasztás – lehetőségekhez mért – korlátozását hozta magával a gazdagodó polgárság körében. A mai Magyarországon és a környező országokban tőkét felhalmozó, gazdagodó réteg azonban egészen más anyagból van gyúrva. Magatartására két tényező gyakorol nagy hatást. Az egyik a bizalmatlanság az állammal és intézményeivel szemben. Ebben benne van a szülőktől kapott információ a háború utáni vagyonelkobzásokról, valamint az elmúlt évtizedek gyorsan változó gazdaságpolitikája. Ez utóbbi negyven éven át

állandó bizonytalanságban tartotta mind az állami nagyvállalatok vezetőit, mind az akkor szűk magánszférát, ma pedig a vállalkozókat. Az érintettek nem nagyon tudják (még a legbeavatottabbak sem), hogy meddig érdemes befektetni. Ezért nem is törekednek arra, hogy a megszerzett pénz egészét a vállalkozás fejlesztésére fordítsák. A vagyon elvesztésétől való félelem arra sarkallja őket, hogy élvezzék a pillanatot. Az esetek jelentős részében nagyobb összegeket költenek fogyasztásra, gyakran kifejezetten pazarló fogyasztásra, mint a hasonló rétegbeliek egy stabil gazdasági környezetben.

A magas jövedelműek fogyasztási magatartását befolyásoló másik fontos tényező a nyugati világból jövő demonstrációs hatás. Miközben az eredeti tőkefelhalmozás idején a piacgazdaságokra a puritanizmus volt a jellemző, ma már leginkább a státusfogyasztás. A magas jövedelműek a fejlett világ számos országában fogyasztásukkal is igyekeznek kifejezni társadalmi helyzetüket. Ez a hatás is arra ösztönzi a magyarországi tőkéseket, hogy anyagi erejükön felül fogyasszanak, nehogy lemaradjanak nyugati partnereiktől. A pénzügyi kapcsolatok nemzetközivé válása további indokot szolgáltat a státusfogyasztáshoz: „nem szabad lemaradni a partnerektől, hiszen akkor esetleg nem is leszünk partnerek".

Külön probléma, hogy a státusfogyasztás jelentős része mögött az adórendszerből való kibújás szándéka munkál. A magasabb jövedelműek jelentős része nem kevés láthatatlan jövedelemmel rendelkezik. A felméréskor, jövedelembevalláskor ők kisjövedelműként jelennek meg a statisztikában. Ez azután megzavarja a fogyasztási szerkezetre vonatkozó információkat, mert a válaszok átlagolásából az derül ki, hogy a magukat kisjövedelműeknek vallók közül sokan nem is élnek olyan rosszul.

6. A fogyasztási struktúra átalakulását serkenti az a gazdaságpolitikai irányváltás is, amely az elmúlt években a szociális ellátásban ment végbe. Az állam és az állami vállalatok bizonyos szükségleteket csak a nyolcvanas évek végéig elégítettek ki olcsón vagy ingyenesen. Számszerű adat nincs arra, hogy mekkora jövedelmet jelentett a lakosság számára például a jelképes térítés ellenében adott szakszervezeti üdültetés. A nagyvállalati üdülők jó részét eladták; felszámolták az ugyancsak csekély összegért igénybe vehető vállalati bölcsődék, óvodák nagy részét; eltűntek az ingyenes vállalati, szakszervezeti könyvtárak; megszűntek a könyvjutalmak, olcsó színházjegyakciók stb. Ezek és a közelmúltban az ingyenes fogorvosi ellátás megszűnése az aktív korúak számára, valamint a tandíj általános bevezetése a felsőoktatásban szükségszerűen módosítják, átstrukturálják a fogyasztást – vagy úgy, hogy e szükségletek kielégítésének fenntartására a fogyasztás más típusait kell korlátozni, vagy úgy, hogy ezeknek a szükségleteknek a kielégítéséről le kell mondani.

A felmérések főbb eredményei

A fogyasztási szerkezet elmúlt évekbeli változása alapvetően nem gyökeresen új jelenségekben, hanem bizonyos korábban is meglévő tendenciák felerősödésében, markánssá válásában mutatkozott meg. Az SZGTI által 1990-ben kezdett felmérássorozat első vizsgálata már jelzett olyan magatartásmódokat, a jövedelmi különbségek lényegi hatásait, amelyek az idő folyamán egyértelművé, meghatározóvá váltak.

Már az 1990. évi felméréskor is a családok túlnyomó része, több mint 80 százaléka anyagi helyzetét rossznak, illetve romlónak ítélte meg. Ez a magas arány – bár némileg mérséklődött – az idők folyamán megmaradt, 70 százalék körül stabilizálódott a romló anyagi körülményeket érzékelők aránya. Ugyancsak stabilan 3–4 százalék körül mozgott a helyzetük javulását tapasztaló családok aránya. Viszonylag szűk kör – a háztartások 13–27 százaléka – tartotta változatlannak a helyzetét, saját megítélése szerint. Ezek az arányok természetesen szubjektív értékítéleteket mutat-

nak, nem tényleges helyzetképet. Ennek ellenére más irányú vizsgálatok, s a KSH számításai szerint a létminimum alá kerülők arányának gyors növekedése is azt támasztja alá, hogy sokaknál a romló helyzetre vonatkozó értékelés reális. A jó, illetve javuló helyzetet jelzők aránya viszont minden valószínűség szerint irreálisan alacsony.

A családok fogyasztási szerkezete nagyon változatos képet mutat. Ennek egyik fontos oka az – amiről már részben szó volt –, hogy nincs reális képünk a jövedelmek szóródásáról, illetve az egyes családok tényleges jövedelmi viszonyairól. A kiterjedt rejtett gazdaság ma már – a GDP mintegy egynegyedét kitévő – láthatatlan jövedelmek létrejöttét biztosítja. Ezekről a pénzekről tulajdonosaik nemcsak az adóhivatalnak, hanem a lakossági életkörülményeket vizsgáló kutatóknak, kérdezőbiztosoknak sem kívánnak beszámolni. Az 1994. évi vizsgálat során megkérdezettek 30 százaléka vagy egyáltalán nem volt hajlandó jövedelmi adatot mondani, vagy olyan összeget mondott, amely – összevetve kiadásaival – irreálisnak bizonyult. Így a felmérések során kialakuló alacsony, közepes és magas jövedelműnek tekinthető csoportokban jelentős torzítások lehetségesek a tényleges jövedelmi viszonyokhoz képest.

Az alacsony és közepes jövedelműek csoportjában előfordulhatnak – akár nagyobb számban is – magas jövedelműek. A szándékos jövedelemeltagadáson túl ennek még egy oka lehet. Mégpedig az, hogy a legtöbb családban több, néha kifejezetten sok jövedelemforrás van. Ezek egy része nem rendszeres, és változó összegű (alkalmi munkák, eseti megbízások, borravalók, óraadás, fusizás, kisgazdaságban megtermelt áruk értékesítése, kamatok stb.). A megkérdezettnek gyakran egyikmásik nem jut eszébe, főként, ha nem ő a jövedelem címzettje, és nem is tud belőle reális átlagot képezni. Ez annál inkább így van, mert a kézhez kapott – adóelőleggel csökkentett – összeg a jövedelem-összevonáskor újabb adóval mérséklődik. Így sokan a legjobb szándék ellenére sem tudnak valós képet adni helyzetükről. Ez a bizonytalanság a jövedelmek kisebbítése irányába tereli a válaszokat.

Végül a fogyasztási szerkezet heterogenitásához hozzájárul a korábban említett státusfogyasztás. Ennek fontos következménye az is, hogy sokan erejükön felül költenek bizonyos – számukra fontos – javakra, szolgáltatásokra, miközben emiatt más – akár nagyon fontos – szükségletet nem, vagy nem a tényleges jövedelmi viszonyaiknak megfelelően tudnak kielégíteni.

Fogyasztási szerkezet a felmérés tükrében

Mindezen zavaró tényezők ellenére a fogyasztási szerkezet bizonyos alapvonásai elég egyértelműen alakulnak. Ezek közül az egyik, hogy a háztartások zömében az alapvető szükségletek finanszírozása a családi jövedelmek túlnyomó részét felemészti. Vizsgálataink során előbb öt, 1994-ben már 11, havonta rendszeresen visszatérő kiadásra kérdeztünk. E kiadásoknak a jövedelemhez mért arányait az *1. táblázat* mutatja a különböző jövedelmi kategóriájú családoknál. A számításba csak azokat a családokat vontuk be, amelyek esetében a jövedelmekre adott válasz elfogadhatónak látszott.

A felsoroltakon kívül azonban még mindig számos alapvető – ám nem feltétlenül havonta jelentkező – kiadás is van egy háztartásban. Például ruházkodás, tanszerek, tankönyvek a gyermekeknek, gyógyászati segédeszközök (szemüveg, lúdtalpbetét stb.), háztartási gépek javítása, ruhafélék javítása, háztartási eszközök (pohár, tányér, konyharuha stb.) pótlása, vásárlása, újságok, tv-előfizetés stb. Ezért arra lehet következtetni, hogy már a közepes jövedelmű családoknál sem marad túl sok szabad rendelkezésű jövedelem az alapvetőnek számító kiadások finanszírozása után. Nem is szólva arról, ha a családnak igénye van olyan javakra és szolgáltatásokra is, amelyeket a statisztika, a szakirodalom a nem alapvető javak kategóriájába sorol (könyv, színház, üdülés stb.). Nélkülük ugyan lehet élni, mégis modern társadalomban e fogyasztási elemek hiányát alapvető problémának kell tekinteni.

1. táblázat

Az alapvető kiadások aránya a családi jövedelemhez képest a családban egy főre jutó jövedelem szerint (1994)
(százalék)

Kiadásnem	Egy főre jutó jövedelem a háztartásban		
	12 ezer forint alatt	12–18 ezer forint között	18 ezer forint felett
Élelmiszer	32,2	29,1	23,2
Lakbér vagy hiteltörlesztés + közös költség	6,1	5,0	5,1
Energia	10,2	10,2	7,0
Víz-, csatornadíj	2,0	1,9	1,3
Telefon	1,0	0,8	1,0
Gyermekintézményi díjak	1,0	1,0	0
Közlekedés	4,3	6,0	7,1
Tisztítószerek	4,1	2,7	3,2
Gyógyszer	2,0	1,7	1,1
Adó, biztosítás	3,0	3,0	3,1
Rokonok támogatása	0	0,7	1,1
Összes kiadás	66,0	62,1	53,2

Védekezési stratégiák

Az alapvető cikkek fogyasztáson belüli dominanciája ráadásul annak ellenére alakult ki, hogy az átlagos család jelentős erőfeszítéseket tett e kiadásai csökkentése, illetve jövedelmei növelése érdekében. A válaszok szerint a háztartásoknak mindössze mintegy 4 százaléka nem próbál semmi módon takarékoskodni. A többség viszont mindent megtesz azért, hogy valamiképp lefaragja a napi kiadásokat. A megoldások igen tág határok között mozognak: a „csináld magad" típusú barkácsolástól, a rejtett gazdaságban történő aktív fogyasztói részvételig. A legtöbb családban az asszonyok visszatértek a befőzéshez; ismét elterjedt a házilagos szabás-varrás; a férfiak elvégzik a ház körüli javító-szerelő munkák zömét. Ha a lakás felújításra, bővítésre szorul, sok helyen az egész család fest, mázol, tapétáz; akinek kertje, hétvégi telke van, megpróbálja éves gyümölcs-, zöldségkészletét megtermelni; s ha jó a termés, árulja a hivatalában vagy az utcasarkon; a vásárlók pedig szaporodnak az alkalmi árusoknál a féllegális, aluljárói piacokon. Az egyes pénzkímélő taktikákat folytató családok arányát a *2. táblázat* mutatja.

2. táblázat

A kiadások csökkentésének módjai a válaszadók százalékában

Megnevezés	A módszert alkalmazók aránya
Fogyasztáscsökkentés általában	55,5
Vásárlás akciókon	50,9
Saját termelésből fogyasztás	43,9
Ruhakészítés	18,1
Vásárlás olcsó piacokon (aluljáró, KGST-piac stb.)	48,0
Fusizó, számla nélkül olcsóbban dolgozó igénybevétele	33,4
Nem nyaralnak	37,5
A lakást részlegesen fűtik, illetve az energiaszámlát időszakosan fizetik	12,7

A védekezési stratégia másik fontos eleme a kiegészítő jövedelmekre való törekvés. Az idő múlásával a bevallások szerint csökkent a kiegészítő jövedelemmel bírók aránya. Emögött több tényező húzódik meg. Az egyik, hogy sok másod-, illetve mellékállásban folytatott magánvállalkozói tevékenység az utóbbi időkben főtevékenységgé változott: vagy azért, mert a vállalkozás sikeres volt, és nem volt értelme a vállalkozónak másra pazarolnia az idejét, vagy azért, mert az eredeti főállás megszűnése miatt az adott személy kénytelen volt a kiegészítő jövedelmet biztosító tevékenységet kiterjeszteni. Eközben sokak számára szűkültek is a különjövedelem-szerzési lehetőségek. A vgmk-k és a szövetkezeti szakcsoportok a nyolcvanas évek közepén mintegy 400 ezer embernek adtak lehetőséget kiegészítő jövedelmek szerzésére. A nyolcvanas évek végén azonban ezek a szervezetek törvényi előírásra megszűntek, amikor megjelent a munkanélküliség, hiszen a csökkenő kereslet okozta létszámleépítés első fázisát az ilyen munkahelyek megszüntetésével próbálták megoldani a vállalatok.

Mindezek következtében az 1991-es és az 1994-es vizsgálat között lényegesen csökkent a különjövedelmet jelző háztartások aránya: 1991-ben még a családok 45 százalékánál volt valamilyen kiegészítő jövedelem, 1994-ben már csupán 25 százalékuk jelezte, hogy van béren, nyugdíjon kívüli, többnyire munkából származó különjövedelem a háztartásban. Ezen belül az egyes jövedelemforrásokból pénzhez jutók arányai a *3. táblázat* szerint alakultak.

3. táblázat

A kiegészítő jövedelemmel rendelkező háztartások a válaszadók százalékában

A kiegészítő jövedelem forrása	1991	1994
Másodállás	46	33
Háztáji gazdaság	42–43	45
Fusizás	10–11	–
Különóraadás	7	–
Vállalkozói jövedelem	–	11–14
Egyéb különmunka	3	6–8
Osztalék, kamat	–	10–12
Összesen	45	25

Végül az is fontos alaptendencia volt, hogy a már említett fogyasztási és jövedelmi viszonyok következtében a családok mind jobban csökkenő hányada képes csak megtakarítani jövedelméből. Ez nem mond ellent a növekvő lakossági megtakarítások tényének. Amint ezt már többen, több helyen kifejtettük, a megtakarítások növekedésében több tényező játszik közre: a legfontosabb az infláció (*Bihari* [1992]), illetve az, hogy a megtakarítóképesek egyre többet tudnak félretenni, ami bőségesen kompenzálja a kieső kismegtakarításokat. Felméréseink kezdetén, 1990-ben még a háztartások 40 százaléka tudott pénzt félretenni. Bár már ez is kisebb arány volt, mint a nyolcvanas évek elején-közepén mért 50 százalék (*Szurkos* [1985]), ám az arány 1991-re 30 százalékra, majd 1994-re 25 százalékra esett vissza. Eközben növekedett azok aránya, akiknek egyáltalán nincs tartalékuk. 1994-ben már a családok közel egyharmada volt ilyen helyzetben. Emelkedett azok aránya is, akik hónap végén kölcsönre szorulnak. 1991-ben a háztartások 11 százaléka említette, hogy csak kölcsönkért pénzzel tudják kihúzni a hónap végéig. 1994-ben ezeknek a háztartásoknak az aránya már 18 százalékra növekedett.

Az egészségügyi kiadásokról

Az előbbiekben bemutatott tendenciáknak különös jelentőségük van a jelenleg folyó társadalombiztosítási átalakítások szempontjából. Az aktív korú lakosság fogorvosi ellátásának fizetett szolgáltatássá változtatása, a gyógyszertámogatás körének és mértékének csökkentése, a fizetett egészségügyi szolgáltatások körének várható további szélesítése mind olyan lépések, amelyek azt feltételezik, hogy a családok még képesek újabb kiadásokat vállalni. Az előzőekben bemutatott főbb tendenciák viszont arra utalnak, hogy a korábbi évek inflációja, a fogyasztóiár-szerkezet átalakulása, valamint egyéb változtatások (például a korábban kedvezményes kamatú lakásépítési hitelek piaci kamatozásúvá tétele) már felemésztették azokat a tartalékokat, amelyeket a családok korábban esetleg még ilyen célokra tudtak volna fordítani. Gyakori reakció erre, hogy „hiszen a hálapénzek miatt az egészségügyi ellátás amúgy sem volt már régen ingyenes, ezt a pénzt most majd nem zsebből zsebbe, hanem hivatalos csatornákon fizetik ki." (*Gábor* [1984].) A probléma ezzel az érveléssel kapcsolatban kettős. Az egyik, hogy a hálapénz nem volt kötelező, a szolgáltatást a beteg akkor is megkapta, ha nem tudott hálapénzt fizetni, illetve a háláját nem pénzben, hanem valamilyen általa könnyebben adható formában (kertjében termő gyümölcs, virág, általa hímzett terítő, mástól ajándékba kapott ital, dísztárgy stb.) próbálta leróni. Az esetek zömében ezek a betegek nem is kaptak kisebb értékű szolgáltatást emiatt. A másik probléma az egészségügyben dolgozók fizetése. Köztudott, hogy az aránytalanul alacsony bérek mellett a munkavállalást az egészségügyben (főként a középkáderek, ápolók, nővérek esetében) a kiegészítő jövedelmek tették elfogadhatóvá. Az egészségügy ennek ellenére folyamatos munkaerőhiánnyal küzdött. Az eddigiekben a fizetetté váló szolgáltatásokat nem kapcsolták össze a területen dolgozók fizetésének rendezésével. Ha a hálapénzek is elmaradnak, a munkaerőgondok várhatóan felerősödnek, ami viszont már erőteljesen befolyásolhatja a szolgáltatás színvonalát, mert előbb-utóbb nem lesz ápoló, nővér.

A többség romló jövedelmi pozíciója azáltal is megmutatkozik, hogy mind kevesebben adnak hálapénzt. 1986-ban a Gazdaságkutató Intézet és a KSH közös felmérésekor a megkérdezett háztartások valamivel több mint 40 százaléka nyilatkozott úgy, hogy szokott hálapénzt adni, ha orvoshoz kell fordulnia. Az 1994-es felmérés során már csak kb. 36 százalék volt a betegség esetén hálapénzt adó háztartások aránya. Az arány természetesen számos tényezőtől függ. Ezeken belül a legfontosabb a család egészségi állapota, lakóhelye, jövedelme és a családfő iskolai végzettsége. Amint az várható volt, a rosszabb egészségi állapotúak, a budapestiek, a magasabb jövedelműek és a magasabb iskolai végzettségűek családjai adnak nagyobb arányban hálapénzt.

A hálapénzek átlagos összege az eltelt időszakban emelkedett. A hálapénz teljes összege így nominálisan mintegy 3,5-szeresére növekedett. Ezt azonban a családok szűkülő köre fizeti, és így nyilvánvalóan szűkül azoknak a köre is, akik az egészségügyben ehhez a kiegészítő jövedelemhez hozzá tudnak jutni.

A hálapénzen kívül az orvosi, egészségügyi kiadásoknak még egy, mindenkor létező és a jövőben terjedő fizetett formája van. Ez a magánrendelésen fizetett tiszteletdíj. Emellett kialakult és még bizonyos mértékig ma is jellemző egy, a kettő közötti átmeneti forma, amelyet a köznyelv úgy nevezett, hogy „SZTK alapon magán" szolgáltatás. Ebben a kombinációban az orvos a magánrendelőjében kezelni kezdett beteget a társadalombiztosítás által fizetett főállású munkahelyén kezelte tovább olyan esetekben, amikor a kezelést járóbetegként nem lehetett folytatni, illetve ha olyan kezelésekre volt szükség, amelyhez a magánrendelőben nem voltak megfelelő eszközök. E megoldásnak másik változata volt, amikor az orvosnak nem is volt magánrendelője, hanem a kór-

4. táblázat

A hálapénzt adók a megkérdezettek százalékában

Megnevezés	Százalékos arány
Egészségi állapot	
inkább rossz	40,8
közepes	38,5
inkább jó	30,2
Lakóhely	
Budapest	50,8
egyéb város	33,0
község	33,4
Egy főre jutó jövedelem a családban	
12 ezer forint alatt	32,2
12–18 ezer forint	42,6
18 ezer forint felett	43,9
Családfő iskolai végzettsége	
8 osztály alatt	35,7
8 osztály	30,6
szakmunkásképző	36,0
középfokú	40,1
felsőfokú	44,0

házi munkahelyén biztosított betegnek speicális ellátást, gyorsabb, kényelmesebb kiszolgálást.

Az 1994-es felmérésünk során a fizetett orvosi ellátásra vonatkozó kérdést a válaszadók mintegy háromnegyede azonosította a magánrendeléssel. A családoknak mindössze 20 százaléka jelezte, hogy fizetőbetegként jár orvoshoz, és ezek negyede nyilatkozott úgy, hogy kórházban, rendelőintézetben is ad az orvosnak pénzt. Erről sem derült azonban ki, hogy a pénzt valóban az orvos kapja-e, vagy a fizetett összeg a szolgáltatás hivatalosan megállapított térítési díja. Az átlagos tiszteletdíjak egy-egy vizitre számítható összege szakterületenként változó, ám igen szerény összeget tett ki. A legmagasabb átlag a fogorvosoknál adódott (2430 forint). A fogászatban azonban a többi orvosi szolgáltatáshoz képest hagyományosan magas az anyagköltség, illetve az esetek nagy részében a vizitdíjhoz technikusi díjak is kapcsolódnak. Belgyógyászok és egyéb, külön nem kérdezett orvosok átlagos vizitdíja 1300 forint körül volt, a nőgyógyászoké valamivel több mint 1000 forint, a gyermekgyógyászoké közel 600 forint. Ha a családban egészségügyi probléma fordult elő, a betegek közül fizetőbetegként egy év alatt a családok átlagosan hat alkalommal keresték fel a fogorvost, ugyanennyiszer a belgyógyászt, gyermekorvoshoz átlag nyolc esetben, nőgyógyászhoz négy esetben, egyéb orvoshoz tízszer fordultak.

A magánrendeléseken fizetett pénzeken kívül – betegség esetén – számos egyéb kiadás is adódik (gyógszerek, gyógyászati segédeszközök, az otthoni ápolás költségei stb.). A gyógyszereket leszámítva, ezek a kiadások a családok szűkebb körét érintik egy-egy év során. Gyógyszerkiadása a családok több mint háromnegyedének van, ami természetes, hiszen gyógyszerfélét, gyógyhatású szereket olyanok is szednek, akik abban az értelemben nem betegek, hogy munkaképtelenek lennének, viszont alkalmilag vagy tartósan különféle fizikális problémákkal küzdenek (fej-, gyomor-, derékfájdalmak stb.). Betegséggel kapcsolatos egyéb kiadásokkal átlagosan a családok 8–14 százaléka kerül szembe egy év során. A kiadás azonban egy-egy család esetében elég jelentős lehet.

5. táblázat

Egészségügyre költő családok megoszlása a kiadás nagysága szerint a megkérdezettek százalékában

Megnevezés	Féléves kiadás					
	-1 ezer forint	1,1 2 ezer forint	2,1-5 ezer forint	5,1-9,9 ezer forint	10 ezer forint	összesen
Otthoni ápolás	29,9	14,2	23,4	9,6	22,8	100,0
Gyógyszer	36,5	20,0	23,5	10,0	10,1	100,0
Gyógyászati segédeszköz	53,1	17,5	29,4	.	.	100,0
Utókezelés	46,2		26,0	27,8	.	100,0
Gyógytorna, masszázs	44,4	37,5		15,6	.	100,0
Speciális étrend	29,4		28,4	42,1	.	100,0

Jövedelmi kategóriánként nézve – s azokat a családokat figyelembe véve, amelyek reálisnak tűnő választ adtak a jövedelmi kérdésekre – az egyes kiadásokkal rendelkező családok közül az alacsonyabb jövedelműeknél a jövedelemhez mérten a költés aránya átlagosan a speciális étrendnél és a gyógyszereknél magasabb, az utókezelésnél és a hálapénznél alacsonyabb volt, mint a náluk magasabb jövedelműeknél. Ez természetes, hiszen az előbbiek a mindennapi életben elkerülhetetlen kiadások, az utóbbiak viszont már sokkal inkább azon múlnak, hogy telik-e rájuk, vagy sem. Egy-egy kiadásfajta átlagosan a jövedelmek 2–6 százalékát köti le. Ha több is összejön belőle, ahogyan ez gyakorta előfordul, akkor a családi jövedelemnek akár 20–25 százaléka is felemésztődhetett a gyógyításra, annak ellenére, hogy az egészségügyi ellátás a vizsgált periódusban még ingyenesnek volt mondható.

6. táblázat

Az egészségügyre költő családokban az adott célra átlagosan fordított összegek aránya
(a családi jövedelem százalékában)

Megnevezés	Havi átlagjövedelem		
	12 ezer forint alatt	12-18 ezer forint	18 ezer forint felett
Otthoni ápolás	4	6	4
Gyógyszer	4	3	3
Hálapénz	4	5	5
Gyógyászati segédeszköz	2	2	2
Utókezelés	3	3	4
Gyógytorna	2	2	2
Speciális étrend	5	4	2

Tekintve, hogy az alacsonyabb jövedelmű háztartásokban – mint korábban szó volt róla – a néhány legfontosabb kiadás a jövedelem több mint 65 százalékát elviszi, érzékelhető a betegség esetén felmerülő kiadások problémája. Továbbá az is elég jól felmérhető, hogy mekkora mozgástere van az alacsonyabb jövedelmű rétegnek a kiegészítő biztosítások megkötése, a fizetett orvosi szolgáltatások igénybevétele és/vagy az egészségvédelem területén.

A fejlett országokban már évtizedek óta elterjedt életfilozófia, főként az iskolázottabb réteg körében, hogy a betegséget meg kell előzni, erre kell költeni sok pénzt, nem az orvosra, gyógyszerre. Az utóbbi időben nálunk is terjedőben van ez a felfogás, ám még közel sem lehet azt mondani, hogy annyira elterjedtté vált volna, mint Amerikában vagy Nyugat-Európában. Az viszont nálunk is jellemző, hogy inkább

az iskolázottabbak hajlanak rá, ők igyekeznek életmódjukat úgy alakítani, hogy az egészségüket karban tartsák. Gyakori ellenvetés ma még, hogy drága dolog az egészségvédelem, a csökkenő reálbérek mellett a többségnek nem telik rá. Ez azonban csak féligazság. Tény, hogy a sportolás bizonyos módjai – a jelenlegi uszodai belépők, kondicionálóterem használati díjak, teniszpálya bérleti díjak stb. mellett – költséges formái az egészségvédelemnek. Az is tény, hogy keveseknek adatik meg az a lehetőség, hogy tiszta, jó levegőjű környezetben, csendes vidéken lakjon. Hiszen a legtöbb embert a munkája a városokhoz köti, ott pedig nagyon drága a zöldövezetben épült lakás. Sokba kerül az egészségesnek mondott étkezéshez szükséges sovány hús, sajt, zöldségféle. Az egészségvédelemnek azonban bizonyos formái kifejezetten pénzkímélők, nevezetesen az, ha valaki nem dohányzik és nem iszik rendszeresen alkoholt. Az egészségvédelem költségmentes formáját teszi lehetővé a séta, a futás, a gyalogtúra, a torna. A zsírokkal és fűszerekkel takarékoskodó főzésmód pedig akkor is mérsékeli a gyomor megterheléséből származó problémákat, ha egyébként az alapanyagot olcsóbb élelmiszerek szolgáltatják.

Vizsgálatunkból úgy látszott, hogy az egészségi állapot védelme kényes kérdés. A megkérdezett háztartásoknak ugyanis jelentős hányada, a kérdéstől függően (kondicionálószerek fogyasztása, sportolás, ivási és dohányzási szokások), 35–70 százaléka nem volt hajlandó válaszolni. Így azután az a kép, amit a családok egészségvédelmi taktikájáról sikerült nyerni, meglehetősen hiányos. A magas válaszmegtagadás ellenére – úgy tűnik – bizonyos esetekben ez a kép nagyon szépített is. A válaszolók közel 60 százaléka állította, hogy egészségesen táplálkozik, és több mint 60 százaléka, hogy nem iszik. A KSH számításai szerint az egy főre jutó sör-, bor-, égetettszesz- és zsiradékfogyasztás adatait figyelembe véve, ezek az arányok kevéssé valószínűek.

A válaszoló családok nagyobbik fele-harmada áldoz arra, hogy egészségét megőrizze. Az egészség védelmében tett lépések közül a legnagyobb arányokban azt említették, hogy nem isznak, nem dohányoznak, illetve többet költenek élelmiszerekre, hogy egészségesen táplálkozzanak, vagyis sok zöldséget, gyümölcsöt, tejet és tejterméket fogyasztanak, kerülik a zsíros ételeket, húsokat, a túl sok fűszert. Az egészségük védelméért kiadásokat is vállaló háztartások (a kérdést egyáltalán megválaszolni hajlandókon belüli) arányait és emiatt felmerülő kiadásaik átlagos összegét a *7. táblázat* mutatja.

7. táblázat

Az egészségvédelemre költő háztartások ezzel összefüggő átlagos havi költése
(1994)

Az egészségvédelem módja	Átlagos költés (forint)	A kiadással rendelkezők aránya százalékban
Egészséges táplálkozás	5086	57,7
Orvosi ellenőrzés	1074	32,9
Kondicionáló szerek	1531	37,6
Sportolás	842	28,1
Nem iszik	–	63,5
Nem dohányzik	–	57,0

Rétegenként vizsgálva a kiadásokat, a várható összefüggések jelentek meg. Eszerint a budapestiek, a magasabb jövedelműek és a magasabb iskolázottságúak családjai nagyobb arányban tudnak és akarnak tenni az egészségükért *(8–10. táblázat)*.

Az orvosi ellenőrzés esetében a kisebb arányok a magasabb jövedelműeknél és a magasabb iskolázottságúak családjainál alapvetően arra vezethetők vissza, hogy az

8. táblázat

Az egészségvédelemre gondot fordítók aránya településtípusonként
(százalék)

Az egészségvédelem módja	Budapest	Város	Község
Egészségesen táplálkozik	69,4	59,3	52,1
Orvosi ellenőrzésre jár	38,2	31,7	33,0
Kondicionáló szereket szed	59,0	40,6	27,3
Sportol, sétál, túrázik	47,0	30,4	19,5
Nem iszik	69,2	62,5	63,2
Nem dohányzik	54,9	54,6	60,8

9. táblázat

Az egészségvédelemre gondot fordítók aránya az egy főre jutó családi jövedelem szerint
(százalék)

Az egészségvédelem módja	Az egy főre jutó kiadás a háztartásban		
	12 ezer forint alatt	12–18 ezer forint	18 ezer forint felett
Egészségesen táplálkozik	53,1	63,9	70,4
Orvosi ellenőrzésre jár	32,6	36,4	29,8
Kondicionáló szereket szed	29,9	46,3	56,7
Sportol, sétál, túrázik	21,7	34,9	45,8
Nem iszik	63,0	63,3	65,7
Nem dohányzik	57,0	57,4	55,8

10. táblázat

Az egézségvédelemre gondot fordítók arány a családfő iskolai végzettsége szerint
(százalék)

Az egészségvédelem módja	A családfő iskolai végzettsége				
	8 általános alatt	8 általános	szakmunkás	középfokú	felsőfokú
Egészségesen táplálkozik	43,0	51,2	55,8	65,9	73,4
Orvosi ellenőrzésre jár	46,9	35,2	28,7	29,7	29,1
Kondicionáló szereket szed	19,4	27,0	36,1	49,8	55,8
Sportol, sétál, túrázik	13,0	19,4	26,4	36,1	47,5
Nem iszik	63,5	63,6	62,0	65,3	64,4
Nem dohányzik	61,5	56,5	57,2	55,9	54,7

egészségi állapotuk átlagosan valamivel jobb, illetve vannak olyan családi, baráti kapcsolataik orvosokkal, hogy a szűrésekre járás nélkül is nagyjából tisztában vannak egészségi állapotukkal. Ezeknél a rétegeknél az orvosi ellenőrzés elhanyagolása azért is gyakori, mert feladatukat, helyzetüket hajlamosak túlértékelni („meghalni sincs időm"), és így gyakran csupán betegségük előrehaladott szakaszában kerülnek orvoshoz.

*

Összefoglalóan elmondható, hogy a felmérés a következő – a témában járatosak számára várhatónak minősülő – tényeket támasztotta alá.

1. A háztartások jövedelmének nagyon jelentős hányadát kötik le – az alacsonyabb és közepes jövedelemmel rendelkező rétegek esetében – az ún. legalapvetőbb kiadások, amelyekhez a napi megélhetés számos egyéb, kényszerű költése társul.

2. Az előbbiek miatt a családok nagyobbik hányada nem nagyon rendelkezik ún. szabadon elkölthető jövedelemmel. Ennek egyik jele, hogy szűkül a megtakarítóképes háztartások köre.

3. A szabadrendelkezésű jövedelmek hiánya, illetve csökkenő hányada a nagy többség számára egyik oldalról egészségügyi problémák kiváltója részben azért, mert számos olyan fogyasztási elemre nem jut pénz, ami az egészség megőrzését lehetővé tenné (például: megfelelő táplálkozás, a lakóhely megválasztása stb.), részben pedig azzal, hogy tehetetlenségük tudatában sokak ivásnak adják a fejüket. Ezzel egyaránt tovább rontva anyagi helyzetüket és egészségüket.

4. A korlátozott anyagi lehetőségek azonban azt is jelentik, hogy olyan egészségügyi ellátásra, ahol a betegnek is hozzá kell járulnia a szolgáltatás finanszírozásához, a háztartások többségének nincs forrása. Az egészségügyi kiadások a régi rendszerben is elvonhatták a családi jövedelem akár 20 százalékát is. Azokban a családokban, ahol a pénzforrások szűkösebbek, egy-egy ilyen helyzet az elszegényedést okozhatta. Különösen akkor, ha nincs tartalék, és a családban egy-egy kereső miatt valamilyen okból (munkanélküliség, halál) további jövedelemcsökkenés következik be. Az egészségügyi szolgáltatások mind szélesebb körének fizetetté válása azt valószínűsíti, hogy ezekből a szolgáltatásokból sokan ki fognak esni fizetésképtelenségük miatt. A kieső réteg azonban jelentős társadalmi-gazdasági problémák forrásává fog válni. Egyrészt azért, mert mind többen szorulnak ki a munkaerőpiacról, mert nem tudják magukat időben gyógyíttatni. Másrészt azért, mert egyre többen lesznek a tb által finanszírozott alapellátásra szorulók, éppen az előbbi ok miatt. A tb költségei ezáltal majd úgy nőnek, hogy közben a bevételei, sőt a költségvetés bevételei is csökkennek (*Ékes* [1995]). Azok az emberek ugyanis, akik a kórházakat járják vagy táppénzre kerülnek, nemcsak növelik az egészségügy kiadásait, hanem a kieső keresetükre jutó szja- és tb-járulék összegével a költségvetés és a tb potenciális bevételeit is csökkentik. Sőt ennél jobban zsugorodik ilyenkor a költségvetés bevétele, hiszen a magyar átlagcsalád a jövedelmét elfogyasztja (ez látszik a megtakarítóképesek csökkenő arányaiból – *Ékes–Ernst* [1995], *Szonda-Ipsos* [1993], [1994], [1995]). Ha tehát kiesik a bér, a fogyasztás is kevesebb. Ezzel viszont az áfa- és a fogyasztásiadó-bevétel mérséklődése is együttjár.

Hivatkozások

Bihari Péter [1992]: Hipotézisek a lakossági megtakarításokról. Budapest Bank, július.

Ékes Ildikó [[1987]: A lakosság egyes láthatatlan jövedelmei. GKI, Budapest, június.

Ékes Ildikó [1991]: Teherbírásunk határai. GT-füzetek, SZGTI, Budapest.

Ékes Ildikó [1995]: Egyes 1995–1996-os kormányzati intézkedések jóléti hatásairól. Népjóléti Minisztérium, Budapest.

Ékes Ildikó–Ernst Gabriella [1992]: Életszínvonal – vállalkozási kedv. GT-füzetek, SZGTI, Budapest.

Ékes Ildikó–Ernst Gabriella [1995]: Rendszerváltó háztartások? (1990–1994). GT-füzetek, SZGTI, Budapest.

Gábor Zsuzsa [1994]: Az egészségügy mentőre vár. Népszabadság, július 27.

KSH [1993]: A létminimum szintjén és alatt élő népesség jellemzői. KSH, Budapest, július.

Kopits György [1993]: Állami pénzügyek Magyarországon: a fokozatos reform esete. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

Szonda-Ipsos [1993], [1994], [1995]: Gazdaság alulnézetben. Népszabadságban havonta megjelenő összesítések.

Szurkos Mária [1985]: Takarékoskodási szokások az 1980-as évek elején. Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 1. sz. (72–86. o.)

JOÃO CONFRARIA

Az iparpolitika megváltozott szerepe – Portugália és Magyarország egybevetése

Az elmúlt három évtizedben egymással össze nem hangolt átalakulási folyamatok zajlottak Portugáliaban. Az első a hatvanas évek elején az EFTA-tagsággal indult; e folyamat célja a portugál gazdaság fokozódó integrálása a nyugat-európai kereskedelmi blokkokkal a kereskedelem liberalizálása és a gazdasági tevékenység deregulálása révén. 1974–1977-ben éles irányváltás következett be, az új cél ekkor a szocialista gazdaság felépítése még a Nyugat-Európától való elszigetelődés árán is. A gazdaságpolitika gyakorlatában ez a cél csak rövid ideig élt, de nyomai a mai napig fennmaradtak. 1986-ban Portugália az Európai Közösség (EK) tagja lett. A kilencvenes években a maastrichti szerződés új kihívások elé állította a portugál gazdaságot.

A különbségek ellenére mind a magyarországi, mind a portugál piacgadasági átmenet alapvetően megváltoztatja a gazdasági tevékenység alkotmányos kereteit, befolyást gyakorol a gazdaságpolitika szinte minden szintjére. A kérdés teljes körű ismertetése a makroökonómiai és a mikroökonómiai politikában bekövetkezett változások szimultán tárgyalását kívánja meg. A szerző a portugál és a magyar iparpolitika fő tendenciáira koncentrál – némi kitekintéssel a makroökonómiai és a kereskedelempolitikára.*

* A cikk a Világbank Vállalati alkalmazkodás Kelet-Európában című 1994. szeptemberi műhelyvitájára készült a Vállalati magatartás és gazdasági reform: Közép- és kelet-európai összehasonlító vizsgálat című kutatási program keretében, melynek résztvevői voltak: a Világbank, a London School of Economics, Portugália Katolikus Egyeteme, a Budapesti Ipargazdasági Kutatóintézet, a Csehszlovák Menedzsment Központ és a lódzi egyetem. A programot támogatta a Világbank, a portugál ipari és energiaügyi minisztérium és a japán segélyügyi szervezet. A cikk a szerző álláspontját tükrözi, és nem a részt vevő vagy finanszírozó szervezetekét.

João Confraria, Portugália Katolikus Egyeteme, Közgazdasági Tanszék.

A portugál kísérlet

Az állam változó szerepe

Dereguláció: 1960–1974. Az *új állam*[1] gazdaságpolitikája a makroökonómiai stabilitásnak, a magántulajdonnak és a magánberuházásoknak a gazdasági növekedésben játszott szerepét hangsúlyozta, de egyúttal az államnak is komoly teret szánt a piaci folyamatok szabályozásában. A szabadversenyt lényegében romboló folyamatnak tekintette, melynek adminisztratív koordinációjára van szükség a társadalmi jólét növelése érdekében.[2]

A hatvanas években – hasonlóan az azt megelőző évtizedekhez – a makroökonómiai politika meglehetősen egyszerű szabályokhoz igazodott: a költségvetés egyensúlyának követelményét bevették az alkotmányba. A központi bank feladata volt, hogy a kormánnyal[3] kötött egyezmények alapján fenntartsa az árstabilitást. Ezek a szabályok fennmaradtak egészen az 1974. április 25-i forradalomig, bár a központi bank pozíciója némileg megváltozott, amikor 1961-ben autonómiáját részben elvesztette. A csekély infláció, a valutaárfolyam stabilitása és a kiegyensúlyozott költségvetés, az adózás és az állami kiadások[4] alacsony szintje a portugál gazdaságnak tartós jellemvonásai voltak ebben az időszakban, és megalapozták a tartós növekedést.

Fenntartva a makroökonómiai politikának ezt az alapvető megközelítését, a kormányzat a mikroökonómiai politika alapvető reformjába kezdett. A legfontosabb talán a kereskedelempolitika. A hatvanas évek elején a magas vámok védelmet nyújtottak a portugál vállalatoknak a külföldi versennyel szemben. Ez még a harmincas évekből származó általános protekcionista irányzatnak volt az eredménye. Az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (EFTA) alapító tagjaként Portugáliának sikerült speciális tagsági feltételeket kialkudni: a stockholmi egyezmény *G)* függeléke értelmében a vámcsökkentés Portugáliában sokkal lassabban valósul meg, mint más országokban. Mindenesetre 1974-re az átlagos nominális és tényleges védelem foka jelentősen csökkent. Ezt tette szükségessé nemcsak az EFTA-, de a GATT-tagság, valamint az Európai Közösséggel 1970-ben kötött szabadkereskedelmi megállapodás is.

Az EFTA-tagság egy másik fontos következménye a külföldi működőtőkeberuházás tízszeres növekedése 1962 és 1971 között. Korábban a külföldi beruházásokat vagy a természeti erőforrásokra alapozták (mint a bor vagy a cellulóz esetében), vagy a belföldi és a tengerentúli piacok védettségére (mint egyes vegyipari termékek, közműszolgáltatások, gépipari termékek esetében). A külföldi beruházásnak ez a típusa volt jellemző a hatvanas évekre is (például papíripar), de a beruházásnövekmény zöme olyan cégektől származott, akik így akartak olcsó termékekkel betörni az EFTA-piacokra; ez volt a helyzet a textil-, a ruházati, a cipő- és egyes vegyipari termékek esetében.[5]

A feldolgozóipari piacok szabályozása a beruházási engedélyek rendszerén és a gazdasági szervezet korporatív formáin alapult. Az engedélyezési rendszer a piacra lépést és a belső növekedést szabályozta; a cél a kapacitásbővítés összehangolása volt a tömeges piacra lépés okozta

[1] Az *új állam (Estado Novo)* az 1931 és 1974 között létezett portugál gazdasági és politikai rendszer elnevezése; itt most a hatvanas és hetvenes évek gazdasági reformját vizsgáljuk.

[2] Lásd *Salazár* [1935] megjegyzéseit az 1933-as alkotmány gazdasági fejezeteiről.

[3] A költségvetési politikával kapcsolatosan lásd az 1933. február 22-i *Decreto 22241*-et; a monetáris politika és a Banco de Portugal tekintetében az 1962. június 29-i *Decreto 44432*-t.

[4] 1973-ra mind a költségvetési kiadások (a társadalombiztosítást leszámítva), mind a teljes adóbevételek elérték a GDP 16 százalékát; az államadósság a GDP 18 százalékára rúgott.

[5] 1965-ben új törvényt hoztak a külföldi beruházásokról, amely állítólag kevésbé megszorító volt, mint a korábbi; azonban a külföldi beruházások növekedésének egyedüli legfontosabb oka az EFTA-tagság. Lásd *Rodrigues és szerzőtársai* [1977].

problémák kiküszöbölése érdekében, ami számos piacon rontotta volna a teljesítményt (*Confraria* [1992]). A harmincas évek végén szinte minden feldolgozóipari termék piaca e szabályozás hatálya alá tartozott; 1960-ra azonban ennek hatókörét jelentős mértékben szűkítették, majd 1965-ben és 1970-ben újabb reformok következtek, melyek a szabályozás hatókörét tovább csökkentették és folyamatát egyszerűsítették (*Martins* [1970]). A rendszer kiküszöbölte a vállalatok közti beruházási versenyt; továbbá, minthogy nem létezett verseny- és trösztellenes törvény, és a gazdaságszervezés korporatív formáinak célja az árverseny „romboló" formáinak kiküszöbölése volt, számos feldolgozóipari termék importtól védett piacán a verseny gyakorlatilag megszűnt (*Confraria* [1992]).

A munkaerőpiacon a korporatizmus fékezte a szakszervezetek hatalmát, és erősítette a munkaerő-áramlás általános politikai korlátait.[6] E korlátozásoknak a bérekre gyakorolt hatása nem egyértelmű, minthogy a Nyugat-Európába történő fokozódó kivándorlás növelte a portugáliai munkavállalás haszonáldozati költségét; az átlagos reálbér mintegy 100 százalékkal nőtt 1960 és 1974 között.

A külső megrázkódtatásokhoz való alkalmazkodás, a szocializmus és bizonyos kétértelműségek: 1975-től a nyolcvanas évek elejéig. 1973–1975-ben a portugál gazdaság számos megrázkódtatáson ment keresztül. Ezek közül egyesek külső adottságok voltak. Az 1973-as olajárrobbanás és a nyersanyagárak hetvenes évek eleji emelkedése negatív hatást gyakorolt a cserearányokra, növelte az inflációs nyomást, és megváltoztatta az ár-arányokat; a gyarmatok függetlenné válásával csökkent a portugál állampolgárok külföldi vagyona, és mintegy 800 ezer menekült érkezett a volt gyarmatokról Portugáliába, majdnem 10 százalékkal növelve 1975–1976-ban az ország népességét. Ráadásul a kivándorlás, ami korábban évente százezer embert érintett, szintén leállt a növekvő nyugat-európai munkanélküliség hatására.

További megrázkódtatásokat okoztak a gazdaságpolitika radikális változásai. Az 1974. április 25-i forradalmat követően a költségvetési egyensúly és az árstabilitás már nem volt a makroökonómiai politika központi eleme. Állami irányítás alá vonták a központi bankot, amelynek kormányhoz fűződő kapcsolatai zavarosabbá váltak, és megszűnt a pénzkibocsátás – az állam központi banki meghitelezésének – korlátozása.[7] Az új kormányok nem fogadták el a költségvetési egyensúly korábbi elvét, és 1975-re a költségvetési hiány elérte a GDP 6 százalékát. A helyzet a követő évtizedben nem változott jelentős mértékben, és az államadósság az 1973. évi GDP 18 százalékáról 1985-re 64 százalékra nőtt. További torzulásokat okozott a deficitfinanszírozás: a magánszektorba áramló hiteleket hitelplafonok korlátozták, ugyanakkor a bankokat arra kötelezték, hogy a kormány számára igen előnyös feltételek mellett felvásárolják a költségvetés adósságát. Nyereségességük helyreállítása érdekében a bankok a magánügyfeleknek rendkívül magas kamatlábat számítottak fel, illetve a banki betétekre nagyon alacsony kamatokat fizettek; ez az implicit adóztatás a GDP 8 százalékára rúgott 1983–1985-ben, s a GDP 4 százalékára esett 1987–1988-ban (*Macedo* [1990]).

Alapvetően azonban a kormánynak a külső kihívásokra adott válasza elhibázott volt: az államadósság gyors ütemben nőtt, akárcsak az infláció és a fizetési mérleg hiánya, de politikai megfontolásokból a valutaleértékelést 1977-ig kerülték. A fizetési mérleg hiánya volt 1985-ig a gazdaságpolitikát legerősebben korlátozó tényező. Ez húzódott meg két igen fontos gazdaságpolitikai irányváltás mögött: a nominális és tényleges vámvédelem a feldolgozóipari termékek körében jelentősen nőtt, és a valuta nominális leértékelése a gazdaságpolitika tartós ele-

[6] A munkaerő-piaci korporatizmus alapjait az alkotmány fektette le, beleértve a sztrájkok tilalmát is.

[7] *Decreto-lei* No. 644/75, 1975. november 15.

mévé vált 1990-ig; 1977-től a nyolcvanas évek végéig ez a politika a valuta tényleges reálleértékelését eredményezte.[8]

A forradalom további változásokat is eredményezett a gazdasági tevékenység általános keretfeltételeiben. A korporatív szervezeteket felszámolták, és a kormány megpróbálta csökkenteni a feldolgozóipari piacokra történő belépés jogi korlátait. A munkaerőpiacon legalizálták a kormánytól független szakszervezeteket, és minimálbért állapítottak meg.[9]

Ezek a folyamatok azonban nem vezettek el a gazdaságpolitika liberalizálódásához. Az 1976-os alkotmány értelmében a gazdaságpolitika célja a szocialista társadalom építése.[10] A bank- és biztosítási szférát és számos feldolgozóipari nagyvállalatot államosítottak, aminek eredményeként az állam már 24 százalékban részesedett a hozzáadott értékből és 45 százalékban a beruházásokból; továbbá: számos pénzügyi és ipari szektort kizárólagosan állami vállalatoknak tartottak fenn. Korlátozták az elbocsátás lehetőségét. Átfogó, országos méretű árszabályozást vezettek be; ezt részben még az *új állam*tól örökölték, de most megerősítést nyert, és komoly szerepet kaptak benne az állami vállalatok; az erőforrások hibás allokálását okozhatta az árkorlátozásokhoz való igazodás.[11]

A politikai és gazdasági változásoknak ez a programja nem talált egyértelmű támogatásra, és az egymást követő politikai koalíciók meglepően instabilaknak bizonyultak. A tulajdonjogok körüli kétértelműségek, valamint az államosított szektorral kapcsolatos egyértelmű politika hiánya volt talán a legfontosabb következménye az új alkotmányos kereteknek. Továbbá: a munkaerő-piaci szabályozás változásai sem kerülhették el a reálbérek leszorítására irányuló nyomást, tekintettel a munkaerő-kínálat növekedésére és az olajárrobbanásokra (*Krugman–Macedo* [1979]). Bizonyos változtatások történtek a jogrendszerben, de a munkaerőpiac rendkívüli rugalmasságról tett tanúságot: egyes becslések szerint a hetvenes évek második felében több munkahelyet teremtettek, mint a hatvanas években, és a nyolcvanas évek közepén a reálbérek még mindig az 1973. évi szint alatt voltak.

Európai közösségi és európai uniós tagság: 1986 utáni időszak. Portugália 1986-ban lett tagja az Európai Közösségnek, majd 1992-ben csatlakozott az Európai Pénzügyi Rendszerhez (EMS), 1992-ben a maastrichti szerződéshez. Ez a lépéssorozat további fordulatot tett szükségessé a portugál gazdaságpolitikában. A kereskedelem liberalizálása és az állam semlegesebb gazdasági szerepvállalása, amit az alkotmány 1989. évi módosítása iktatott törvénybe (beleértve az államosított vállalatok teljes privatizálásának a lehetőségét) voltak talán a legfontosabbak. A nyolcvanas évek közepétől a kormány az árszabályozás lebontásába kezdett; de a protekcionizmus és/vagy árszabályozás bizonyos elemei még mindig fellelhetőek, főleg a közművek és az állami beszerzések területén.

Bizonyos mértékig ösztönözték a külföldi beruházásokat, ama feltevés alapján, hogy mint az Európai Közösség olcsó bérszínvonalú tagja, az ország képes lesz a külföldi tőkét magához vonzani. A külföldi beruházások 1986 óta megfigyelhető növekedése ellenére még mindig nem világos milyen hatással lehetnek az EK-beli változások a beruházásokkal kapcsolatos portugál helyzetre. Az ország vonzereje a külföldi beruházások számára a hazai piac védettségének felszámolásával csökkent; továbbá az olcsó bérek hatását nagymértékben semlegesí-

[8] Lásd *Silva* [1986] a kereskedelempolitikáról és *Antão* [1986] az effektív valutaárfolyam alakulásáról.

[9] Ebben az időben úgy becsülték, hogy a nem mezőgazdasági munkások körülbelül 50 százaléka a minimálbérnél kevesebbet keresett.

[10] 1982-ben sor került az alkotmány módosítására, hogy összhangba hozzák az EK-tagsággal. Azonban bizonyos *szocialista* elemeket megtartottak, mint például az állami vállalatok privatizálásának tilalmát. Egy átfogóbb revízióra 1989-ig kellett várni (lásd *Franco–Martins* [1993].

[11] Lásd *Silva–Santos* [1983] az állami vállalatok jogi szabályozásának torzulásairól és *F. Rendeiro* [1984] megjegyzései az árszabályozás rendszeréről.

tette a fő piacoktól való távolság (*Krugman–Venables* [1990]).

Ami a makroökonómiai politikát illeti, az európai pénzügyi rendszerben (EMS) viselt tagság az árak és a valutaárfolyam stabilitását központi gazdaságpolitikai céllá tette; 1989 óta a reálárfolyam annak ellenére emelkedett, hogy az escudo havi leértékelése csak 1990-ben szűnt meg (*OECD* [1992]). A pénzügyi szabályzat korábbi torzító elemeit (hitelplafonok, a kormányzat előnyös hitelhez juttatása) megszüntették, a tőkeáramlás korlátait felszámolták. A maastrichti szerződés konvergenciakritériumai újabb megszorításokat jelentettek a költségvetési politika számára, hasonlókat az 1974 előtt érvényben voltakhoz. Azonban e gazdaságpolitikai irányváltások megvalósítását megkönnyítette az olajárak csökkenése 1985 óta, valamint az EK-alapokhoz való hozzáférés; a hetvenes évek közepe óta először a külső deficit már nem volt komoly korlátja a makroökonómiai politikának.[12]

Az EK-tagság azt jelentette, hogy az ország egésze számára jelentős összegű szerkezetváltást célzó juttatás vált hozzáférhetővé. 1986–1987-ben ezek az alapok a GDP 1 százalékát tették ki, 1992–1993-ra ez felment a GDP 3 százalékára. Ez lehetővé tette az oktatási, az infrastrukturális, a K + F beruházások növelését, valamint a magánberuházások – közös finanszírozású – ösztönző rendszerének a kialakítását, azonban a „támogatáshajhász" magatartás bizonyos torzulásokat is okozott.

Iparpolitika

Általánosabb értelemben az iparpolitikához tartozik az ipar, bizonyos esetekben a pénzügyi és üzleti szolgáltatások deregulációjára rendelkezésre álló eszközök összessége. Beletartozik az államosítás/privatizáció, a munkaerő-áramlás szabályozása, az infrastruktúra, az oktatás- és a technológiapolitika. Az első probléma, amit itt vizsgálni kell, a különféle minisztériumok és állami ügynökségek közti koordináció problémája; ez egyértelműen olyan terület, ahol sokat lehet tenni a portugál gazdaságpolitika teljesítményének javítása érdekében. Másfelől – esetleg csak portugál hagyományokból adódóan – az iparpolitika az ipari minisztérium hatáskörébe tartozik, és ezért a kívánatos politika finanszírozása az ő lehetőségein múlik. Többek között emiatt hiányzott szinte teljesen az iparpolitika Portugáliából a nyolcvanas évek elején; 1988 óta azonban, amikor az Európai Közösség vállalta, hogy beszáll egy, az ipari minisztérium által menedzselt 1 milliárd ECU-s program finanszírozásába, jelentős kapacitások jöttek létre különböző programok kidolgozására és finanszírozására, így e tevékenységnek már nem kell hagyományos módon a pénzügyminisztériumba koncentrálódnia.

A következőkben csupán a piacszerkezet, az iparvállalatok finanszírozása és a privatizáció kérdéseire összpontosítunk. Bizonyítható, hogy ezek voltak a legfontosabb területek, mind az igénybe vett erőforrások mennyiségét, mind a következményeiket tekintve.[13]

A piacszerkezet szabályozása

A portugál iparpolitika hagyományosan egyik legfontosabb irányzata a piacra lépés, a piacról való kilépés és a növekedés szabályozása a piacszerkezet átalakulásának felgyorsítása érdekében. E cél valószínűleg az egyik legtartósabb eleme az elmúlt évtizedek iparpolitikájának – mindig ugyanarra hivatkozva: szükség van a vállalatok támogatására, hogy úrrá lehessenek a különféle európai kihívásokon: az EFTA-én a hatvanas években, az EK-én a hetvenes és nyolcvanas években, újabban pedig az Európai Unióén.

1960-tól 1974-ig számos feldolgozó-

[12] Lásd *Lopes* [1993] a makroökonómiai politika új feltételeiről.

[13] Az iparpolitika általános kereteiről lásd *L. M. Amaral* [1991].

ipari piacon a piacra lépés és a belső növekedés a szabályozó hatóság diszkrecionális jóváhagyásától függött.[14] E hatóság célja volt felgyorsítani a rossz hatékonyságú üzemek kilépését a piacról, és a hatékonyak belépését. A hatékonyság értékelésének fő kritériuma a termelés mérete és a legkisebb optimális méret kategóriája volt. Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a szabályozó hatóság megpróbálta korlátozni a rossz hatékonyságú (kisméretű), már piacon lévő vállalatok növekedését és megakadályozni a rossz hatékonyságú (kis) belépők piacra jutását. Ugyanakkor engedélyezte a nagyvállalatok beruházásait, mert a feltevésük szerint ezek eleve hatékonyabbak (*Confraria* [1992]).[15] A méretgazdaságosság fogalmának az iparpolitika középpontjába helyezése számos hátránnyal járt, minthogy a szabályozó hatóság azt kockáztatta, hogy figyelmen kívül marad a piaci dinamika számos más fontos vonása: a minőségellenőrzés, az elosztás, a marketing. Erre viszonylag hamar rájöttek, és a hetvenes évek elején a szabályozási reform már a küszöbön állt. (*Martins* [1970]).

Az 1974-es forradalmat követő kormányok igyekeztek folytatni ezt a folyamatot. Az elképzelés ismét az volt, hogy megpróbálják felgyorsítani a vállalati és a piaci szerkezetváltást. A szabályozott feldolgozóipari piacokon a belépést és a belső növekedést számos korlátozásnak vetették alá, melyek a következőképpen csoportosíthatók.[16]

1. Minimális termelési kapacitást írtak elő az új belépőknek és minimális gépi kapacitást a már bentlévőknek.

2. Minden vállalatnak rendelkeznie kellett minőségellenőrzési rendszerrel, hogy a minimális követelményeknek eleget tudjon tenni.

3. A vállalat pénzügyi struktúrájával kapcsolatos korlátozások: a tőke részvényhányadára és a beruházások értékére alsó korlátokat írtak elő.

A jogi előírásoknak eleget nem tevők nem léphettek piacra, és nem foghattak új beruházásokba.

Ezek az új szabályok nyilvánvalóan sok hasonlóságot mutattak a korábbi szabályozási kerettel. Azonban ez a szabályozás tejesen általános volt, a szabályozó hatóság diszkrecionális magatartását nem tette lehetővé, és implicit módon a vállalat és a túlélők kiválasztásának eltérő felfogását tartalmazta. A vállalat pénzügyi struktúrájával kapcsolatos korlátozások nagy hangsúlyt helyeztek a részvénytőke ipari elkötelezettségére. Továbbá: számos vállalat esetében ezek az új korlátozások sokkal szigorúbbnak tekinthetők. Új előírások voltak a minőségellenőrzéssel, a vállalatok pénzügyi struktúrájával kapcsolatban, és amely cégek nem tudták teljesíteni a minimális követelményeket, azok nem léphettek a piacra, illetve nem növekedhettek. A korábbi szabályozási rendben ez bizonyos esetekben, a szabályozó hatóság által kialakított keretek között még lehetséges volt.

E politika potenciális szerkezetátalakító hatása nem egyértelmű. Felgyorsíthatta a technikai vagy pénzügyi értelemben gyenge, a növekedésre képtelen cégek elhalását, ugyanakkor meg is akadályozta a piacra lépést és a kisvállalatok belső fejlődését, pedig ezek hagyományosan a piaci dinamika fontos forrásai. Azonban e szabályozásnak nem szereztek egyértel-

[14] A hetvenes évek elejére a piacszerkezeti szabályozás hatálya alá tartozó legtöbb ágazat monopólium vagy oligopólium volt; néhány versenyágazatot is szabályoztak azonban: így a textilipart, a műanyagipart, bizonyos fémfeldolgozó ágazatokat. Lásd az 1970. augusztus 19-i Decreto-lei No. 393/70, valamint az 1972. november 28-i Decreto-lei No. 481/72-t.

[15] Ez alól az általános szabály alól számos kivétel létezik. Az importhelyettesítéssel és a hazai természeti erőforrások használatával kapcsolatos esetekben a gazdasági hatékonyság a hatóság megítélése szerint gyakran másodlagos. Másfelől amikor több vállalat versengett nagyjából hasonló technikai tartalmú programokkal ugyanazért az engedélyért, akkor nehéz volt eldönteni, ki legyen a nyertes.

[16] A reform általános keretével kapcsolatban lásd az 1974. október 10-i Decreto-lei No. 533/74-et. A korlátozásokat ágazatonként fogalmazták meg.

műen érvényt, és a hetvenes évek végén el is törölték őket.

1988-ig az iparpolitikát a valuta folyamatos leértékelésére, adómentességekre és az exportőröknek adott ösztönzésre alapozták. 1986 után az európai közösségi tagság, az egységes európai térség és a gazdasági és pénzügyi unió felépítésének terve új korlátokat jelentett a gazdaságpolitika számára, ugyanakkor új perspektívákat is nyitott.

Az új intézményi keretek között az iparpolitika magja a *portugál iparfejlesztés programja* lett, amelyet pénzügyileg támogatott az Európai Közösség. A piaci folyamatok szabályozásának általános módja az volt, hogy pénzügyi támogatásban részesítették a piacra lépéshez, a belső növekedéshez és a vállalati szerkezetátalakításhoz szükséges beruházásokat. A következő beruházástípusokat vették figyelembe:

1. K + F programokat új termékek és eljárások kifejlesztésére, prototípusok megépítésére és tesztelésére;
2. fizikai tőkébe történő beruházást innováció és modernizáció céljából;
3. minőségszabályozási és környezetvédelmi programokat;
4. egyéb, a fizikai tőkébe történő beruházásokat.

Az általános alkalmassági kritériumok értelmében a vállalatoknak ki kellett elégíteniök bizonyos minimális pénzügyi feltételeket és a beruházás típusától függő kritériumokat. A beruházásoknak törvényben meghatározott minimálértéket állapítotak meg a K + F tevékenység, az innovációs és modernizációs programok esetében (10 millió escudo); a tőke részvényben megadott hányada az 1., 2. és 3. típusú beruházások esetében 25 százalék feletti kellett hogy legyen. Az innovációs és modernizációs programokat rangsorolták az iparpolitika kinyilvánított céljai szempontjából való fontosságuk szerint is. A rangsort jól definiált és közzétett formulák alapján számolták ki, és nagyobb súlyt adtak a következő változóknak:

1. hazai természeti erőforrások használata;
2. új technológiai folyamatok, termékek bevezetése;
3. a minőségszabályozás, a termékfejlesztés és a marketing tökéletesítése;
4. a beszállítókra és a felvevőkre gyakorolt hatás.

Vannak hasonlóságok és eltérések e célok és eszközök, valamint a hetvenes évek közepén alkalmazottak között.[17] A legnyilvánvalóbbak ezek a gazdaságpolitikai eszközök esetében. 1974 előtt a feltételezések szerint hatékonyabb vállalatok növekedését azzal ösztönözték, hogy nem büntették őket, miközben a kisebb vállalatokra korlátozásokat léptettek életbe; továbbá lehetővé tették a kormány diszkrecionális magatartását. 1988 után a szelekciós kritériumoknak eleget tevő vállalatok növekedését pénzügyi ösztönzőkkel bátorították, csökkentve a tőke határköltségét. Ugyanakkor a többi vállalatot nem sújtották büntetéssel. Az erőforrás-allokációban használt alapvető szabályoknak egyéb következményei is voltak. A portugál iparfejlesztési program keretében az egyes vállalatoknak adott pénzügyi támogatás a benyújtott tervezet minőségén múlt, amit az iparpolitika kinyilvánított céljai alapján értékeltek, és nem függött a vállalat méretétől. Mint korábban, a kormány most is megpróbált olyan követelményeket támasztani, amelyek a legjobb vállalatok növekedését segítik, de a vállalatok kiválasztásának kritériuma eltérő volt: a hetvenes évek végéig a kisebb egységeket rossz hatékonyságúnak tekintették, de 1988–1992-ben a szabályozást a piaci dinamika forrásainak reálisabb értékelésére alapozták.

Ami a portugál iparfejlesztés programjának[18] következményeit illeti, a tapasztalatok arra utalnak, hogy a rendelkezésre álló támogatás leginább az 50 főnél többet foglalkoztató vállalatoknak kedvezett, és az elutasítás gyakorisága a vál-

[17] A textilipar talán az az ágazat, ahol a piacszerkezet portugál szabályozásában a folytonosság a legnyilvánvalóbb *(Confraria* [1994].)

[18] A portugál iparfejlesztési program empirikus elemzését lásd *GEP* [1994].

lalatmérettel csökkent. Ténylegesen a vállalatméret és a beruházás közti korreláció gyenge, ami arra utal, hogy a pénzügyi támogatás a kisvállalatok viszonylag nagyméretű beruházásainak jutott. Végül kijavították azt, ami talán a piacszerkezeti szabályozás legfőbb fogyatékossága volt 1974 előtt: vállalati funkciónak nem csupán a termelést tekintették, nagy hangsúlyt helyeztek a K + F-re, a minőségszabályozásra, a marketingre és terméktervezésre, a beszállítókkal és vevőkkel való kapcsolatokra. A pénzügyi támogatás zöme a fizikai tőkébe történő beruházásoknak jutott, de ez inkább a vállalati magatartásnak, mint tudatos kormányzati politikának a következménye: a fizikai tőkébe történő beruházással kapcsolatos tervezetek elutasítási százaléka általában magasabb, mint a K + F-be vagy vállalatvezetésbe történő beruházásoké; egyszerűen az történt, hogy a vállalatok kevés K + F vagy vállalatvezetési programot adtak be, bár ezek az összberuházásból való részesedésüket meghaladó pénzügyi támogatásban részesültek (*GEP* [1994]).

Iparpolitika és a pénzügyi szektor. Mondhatja valaki, hogy a támogatási rendszer a mai portugál iparban kettős funkciót tölt be: csökkenti a pénzügyi rendszer rossz hatékonysága miatt a kisvállalkozásokra nehezedő torzításokat, és csökkenti a maastrichti kritériumokat követő szigorúbb monetáris plitikából adódó pénzügyi terheket.

Az első probléma a bankok közti összefonódással, a bankszektornak a kis- és középvállalatok benyújtotta tervek elemzésére való állítólagos képtelenségével (az ilyen vállalatokkal kapcsolatos ismeretek hiányával), valamint a részvényfinanszírozáshoz való hozzáférés nehézségeivel kapcsolatosak, minthogy a részvénytőzsde kicsi és nem elég likvid. A problémák egy része megoldható a bankszektoron belüli verseny erősítésével,[19] azonban az iparpolitika keretében is foganatosítani kell bizonyos intézkedéseket annak érdekében, hogy a kis- és középvállalatoknak a részvénytőzsdére való bejutását megkönnyítsék, hogy növeljék a pénzügyi szektor informáltságát a feldolgozóipari cégekkel kapcsolatosan, hogy csökkentsék a bankok mint hitelnyújtók kockázatát. Továbbá a vállalkozói tőkét kínáló állami vállalatok szerepét is valószínűleg erősíteni kell, mert ezek voltak a vállalkozói tőke piacának talán legfontosabb szereplői. Ennek ellenére, más országokhoz hasonlóan a támogatott programok többsége a hagyományos portugál ágazatokból kerül ki (*GEP* [1994]).

Bármint legyen is, a vállalati információ hiánya gyakran a szabályozó szervek aszimmetrikus informáltságának közismert problémájához kapcsolódik. Az iparpolitika célja, hogy megerősítsék a bankok és a támogatási rendszert felügyelő állami szervek közi együttműködést. A kamatlábak szubvencionálásának politikáját szándékoznak megvalósítani, és az ingyenes juttatásoknak az összes támogatáson belüli részarányát szeretnék csökkenteni. Azonban tekintettel a tőkepiaci torzulásokra, a szubvencionálás nem feltétlenül optimális politika (*DeMeza–Webb* [1987]).

Bár vannak bizonyos előnyei annak az elképzelésnek, hogy az EU részben kompenzálja a pénzügyi unióval járó többletköltségeket, fogyatékossága – túl azon, hogy nem egyértelmű, vajon a támogatások jelenlegi szintje „optimális"-e –, hogy a problémát nem dinamikájában kezeli. Nyilvánvaló, hogy amennyiben az európai gazdasági és pénzügyi unió növeli a jólétet, szükség van arra is, hogy intézményes keretek között felmérjék az intézkedés költségeit és hasznát. Márpedig ezek a beruházási volumen változásaihoz és a külső megrázkódtatásokhoz való alkalmazkodás képességén is múlnak, és nem csupán a kamatláb változásain.

Privatizációs politika. A privatizáció a nyolcvanas évek második felében a gazdaságpolitika kiemelt területévé vált, mind ami az európai gazdaságpolitika általános fejlődésvonulatát illeti, mind pedig amiatt az általános meggyőződés

[19] Ez egy másik olyan terület, ahol voltak bizonyos problémák a kormányszervek közti koordinációval, minthogy a versenyhivatal és a pénzügyminisztérium felfogása eltérő.

miatt, hogy az állami vállalatok teljesítménye a politika beavatkozása és az állami stratégia kétértelműségei miatt nem optimális. 1989-ben Portugáliában viszonylag széles körű konszenzus volt e tekintetben, lehetővé téve az alkotmánynak a nagyprivatizációs program folytatásához szükséges módosítását.

A gyakorlatban nem tettek különbséget az állami vállalatok teljesítményének különböző szintjei között, és soha nem vonták komolyan kétségbe, hogy az állami vállalatok bizonyos körülmények között növelhetik a társadalmi jólétet.[20] Másfelől a veszteséges állami vállalatoknál számos szerkezetátalakítási programot valósítottak meg, időnként jelentős támogatással, hitelgaranciával vagy az adósságoknak az állami költségvetés általi átvállalásával. A privatizáció indoka egyik esetben sem a statikus értelemben felfogott növekvő piaci többlet, hiszen az állam is megfogalmazhat teljesítménykritériumokat. Ha a privatizáció értelmét a közérdek fogalmában akarjuk fellelni, a legmegfelelőbb magyarázat a piaci dinamikával kapcsolatos, és a magánvállalat által újrabefektetett profitokkal, ami mögött az a feltételezés húzódik meg, hogy a magánszektor társadalmi megtérülési rátája magasabb, mint az államié.

Más esetekben az tűnik világosnak, hogy a privatizáció a vállalat túlélésének szükséges feltétele. Az állami vállalatok menedzsereinek gyakran nincs meg a műszaki és marketing szakértelme. Van, amikor adott piaci szerkezet és magatartás mellett egy állami vállalat iránt azért érdeklődnek, mert jól beleillik egy vevő üzleti stratégiájába.

A portugál privatizációs politikára rengeteg tisztázatlanság rakódott rá, mind ami a folyamat intézményi megtervezését, mind ami céljait és eszközeit illeti. A privatizációért viselt felelősség több minisztériumot is terhel, és ennek az okát nem mindig könnyű megérteni: például a pénzügyminisztérium felelős a vezető iparvállalatok privatizálásáért, a többiek pedig az ipari minisztériumhoz „tartoznak". Másfelől nem világos, hogy a cél a piaci többletek vagy az államkincstár bevételeinek a maximalizálása. Valójában még a többlet definíciója sem egyértelmű, például bizonyos esetekben közömbösséget tanúsítanak a külföldi tulajdonnal szemben, míg máskor, például a bankok esetében a kormány igyekezett megakadályozni a külföldi ellenőrzést. Hasonlóképpen az sem mindig világos, hogy a privatizáció a portugál csoportok megerősítésének az eszköze-e (és/vagy a hetvenes évek államosítási hullámaiban felszámoltaknak a helyreállítása), vagy pedig ez nem igazán fontos politikai kérdés.

A magyar átmenet és a portugál tapasztalatok

A makroökonómiai politika általános kerete

Az 1968-as gazdasági reform kezdete óta a magyar gazdaság az átmenet állapotában van, mely átemenet, ha nem is mindig volt töretlen, és a hetvenes években bizonyos visszalépések is történtek, mégis segítette a piacgazdaságba való sima beilleszkedést (*Hare* [1992]; *Kilényi–Lamm* [1990]).

Az 1990 óta szerzett magyar tapasztalatok bizonyos hasonlóságot mutatnak az 1977–1985-ös időszaki portugál folyamatokkal. Mindkét esetben a külső deficit volt a gazdaságpolitikát korlátozó egyik legfontosabb tényező, a költségvetési hány a GDP 6-9 százalékára nőtt, az inflációs ráta pedig 20-30 százalékra nőtt. Hangsúlyozni kell e tekintetben a gazdaságpolitikai válaszreakciók különbségeit, ami nagyrészt a két gazdaság eltérő vonásainak köszönhető.

1990-re a magyar monetáris politika formálóinak fő problémájává az vált, hogy hogyan lehet úgy kézben tartani az aggregált keresletet, hogy megakadályozzák az import elfutását és az árliberalizáció inflatorikus hatását. Az első lépés: egészségesebb intézményi keret létrehozása a pénzügyi szektor számára.

[20] A verseny és a tulajdon teljesítményre gyakorolt hatásáról egymásnak ellentmondó empirikus eredményekkel rendelkezünk; lásd többek között *Caves–Christensen* [1980] és *Domberger és szerzőtársai* [1986].

A nyolcvanas évek óta a magyar bankszektor reformja először a jegybanki és kereskedelmi banki funkciók szétválasztásához, majd – minden korlátját és kétértelműségét leszámítva (*Várhegyi* [1993]) – a központi bank autonómiájának biztosításához vezetett. A Magyar Nemzeti Bank ma elkötelezett a forint vásárlóerejének védelme és a belső pénzügyi egyensúly megőrzése mellett; az állam a központi banktól csak bizonyos korlátok mellett vehet fel hitelt. Ezt a korlátot az állami bevételek százalékában határozzák meg. Ez restriktív monetáris politikához vezetett, és tetézve a költségvetési deficit kiszorító hatásával magasra emelte a vállalati szektornak nyújtott hitelek reálkamatát. Ebből egy sor likviditási probléma származott; e problémák elkerülésének fő eszköze, úgy látszik, a hitelek sorolása (*Brada és szerzőtársai* [1994]). Az általuk vizsgált számos vállalat likviditási és adósságproblémáinak fő forrása a nyolcvanas évek adminisztratív irányítással meghozott rossz beruházási döntései; ez azt jelenti, hogy vállalatvezetési és műszaki kapacitásokkal viszonylag jól ellátott vállalatok is „gyenge hatékonyságúak" a jelenlegi kamatlábak és árak mellett.

A magas kamatokhoz járul a betéti és a hitelkamatok közti nagy rés. Ez a rés talán tudatos politika eredménye, és célja, hogy a nyolcvanas évek elhibázott döntései következtében felhalmozott rossz hitelektől megtisztítsa a kereskedelmi bankok mérlegét. Ezt a magatartást megkönnyíti, hogy a pénzpiacokon nincs valódi verseny.

Időközben a forint időnkénti nominális leértékelései az 1990–1992-es időszakban a reálárfolyam 20 százalékos felértékelődéséhez vezettek. Ezt 1993-ban bizonyos stabilizálódás követte, és ez komoly terheket rótt az exportálható javak szektorára. Ezt csak felerősítette az importliberalizáció. Továbbá az Európai Unióval megkötött társulási szerződés értelmében Magyarország tíz éven, az Európai Unió pedig hat éven belül megnyitja piacait. Mindkét esetben a sebesség az érintett termékek jellegétől függően differenciált, és bizonyos megszorítások is fennmaradnak.

Portugália a hetvenes évek végén a nyolcvanas évek elején más alkalmazkodási pályát követett. Mint fentebb megállapítottuk az 1973-as és 1979-es olajársokk makroökonómiai problémákat okozott; mindkét esetben azt mondhatjuk, hogy több mint két év telt el, amíg a megfelelő gazdaságpolitikai válaszlépést megtették – és mindkét esetben ez a válasz az IMF-fel aláírt „szándéknyilatkozat" eredménye volt. Mint a fentiekben láttuk, ez a védelem szintjének növekedéséhez és a reál effektív valutaárfolyam leértékelődéséhez vezetett, ami felerősítette a portugál gazdaság nemzetközi szakosodásának hagyományos mintáit: a hagyományos, alacsony bérekre alapozott ágazatok részesedése az exportból nőtt. Nem váratlanul ezek az ágazatok szenvedtek a legtöbbet a nyolcvanas évek vége óta az árfolyam-politikai fordulattól.

Magyarországon a kormány árfolyampolitikája nyomást gyakorol a vállalatokra a szerkezetváltás és az erőforrások ágazatok közti átcsoportosítása érdekében. Mindeddig a siker nem egyértelmű. Az esettanulmányokban szereplő legtöbb vállalat vezetői azt gondolják, hogy a versenyelőnyük fő forrása az alacsony bérköltségek következtében alacsony árak. Az EU-ba irányuló export növekedésének egyik legfontosabb tényezője az alvállalkozás, bérmunka, különösen a ruházati iparban, de a gépgyártásban és a vegyiparban is; azonban az ország sebezhető a még alacsonyabb bérköltségű kelet-európai országok versenyével szemben, és ez is az oka lehetett az 1993-as év romló exportteljesítményének.

Iparpolitikák

Intézményi problémák. A magyar iparpolitika számos intézményi fogyatékossága meglehetősen hasonlít a portugál gazdaságpolitikából jól ismert problémákra.

Először is ott van az erőforrás-ellátottság problémája: az ipari minisztérium által kidolgozott programok megvalósítása a többi minisztérium együttműködésén és forrásain múlik, így mindenekelőtt

a pénzügyminisztériumén; mint említettük csak 1988-ban sikerült a portugál ipari minisztériumnak jelentős saját erőforráshoz jutnia az iparpolitikai kezdeményezéseinek finanszírozására.

Másodszor: van némi bizonytalanság az ipari és kereskedelmi minisztérium szerepét illetően, minthogy az iparpolitika kihat a pénzügyminisztérium és a privatizációs ügyekért felelős szervezet hatáskörébe tartozó kérdésekre. Szükség van a különböző minisztériumok és ügynökségek közti koordinálásra, ami nem mindig könnyű feladat (*Török* [é. n.]). Tapasztalható a funkciók bizonyos megkettőződése; például a kis- és középvállalatok esetében, ahol ha egy ügynökség kezében összpontosulna az iparstratégia, hatékonyabb lehetne. Az lenne a meglepő, ha nem lennének feszültségek, amik bizonyos kétértelműséget visznek a gazdaságpolitikai lépések megtervezésébe és megvalósításába. Azonban ami a privatizáció folyamatát illeti, az Állami Vagyonügynökség felállítása, amit egy tárca nélküli miniszter felügyel, javította az elszámoltathatóságot, még akkor is, ha ennek ára a bürokratikus tehetetlenség növekedése és talán bizonyos lehetőségek elszalasztása volt.

Bármint legyen is, függetlenül az alkalmazott intézményi megoldástól, azok hatékonysága mind Magyarországon, mind Portugáliában azon múlik, hogy mennyiben sikerül a megfelelő emberi erőforrásokat a közszolgálatba vonzani és ott meg is tartani, valamint a „régi gárda" és a fiatalabb generáció közti elkerülhetetlen feszültségeket kezelni. Ez nemcsak fizetés kérdése, de a közszolgálati célok kijelöléséé, a belső szervezet kialakításáé, a közhivatalok megfelelő ösztönzéséé is.

Privatizáció és piacszerkezet. Hasonlóan Portugáliához, de nem mindig ugyanazon okból a magyar iparpolitika egyik legfontosabb eleme a magánvállalatok mozgékonyságának az erősítése. A korábbi adminisztratív irányítási rendszer keretében a piaci dinamika hagyományos forrásai blokkolva voltak.

A piacra lépés és a piacról kilépés dinamikája gyenge volt, s a vállalatok növekedési rátáiban meglévő különbségek függetlenek voltak a piaci teljesítményektől.

A magyar csődtörvény fontos szerepet játszott a csődbe ment állami vállalatok folyamatos működéséből adódó potenciális torzulások kiküszöbölésében. Azonban lehetséges, hogy ez a törvény túl sokat kívánt az adott gazdasági körülményekhez viszonyítva. A törvény 90 napot adott a vállalatoknak arra, hogy adósságaikat rendezzék, de számos vállalat csak azért ment jogi értelemben csődbe, mert kintlevőségeit nem tudta behajtani, nem volt pénze hitelezőinek a kifizetésére. Ebben az esetben a csődbe ment vállalat nem volt feltétlenül rossz hatékonyságú. A gyakorlatban sok múlott azon, hogy a hitelezők – ezek gyakran állami bankok, a társadalombiztosítás vagy a kincstár – milyen magatartást tanúsítottak a csődeljárás során a felszámolás elkerülése és a működés folytatásának lehetővé tétele érdekében.[21]

Portugáliában a nyolcvanas évek nagy részében, és még most is a sorban állási probléma egy másik változata érvényesül. Hasonló okokból, ha figyelembe vesszük a kiszorítási hatás okait, azt látjuk, hogy ez elsősorban olyan csődbe ment magánvállalatok esetében érvényesült, amelyek annak ellenére folytatták tovább működésüket, hogy már képtelenek voltak fizetni a béreket, az adókat, a társadalombiztosítási hozzájárulásokat, és amennyire csak lehetett halasztották a szállítóknak történő átutalásokat is. Újabban a problémát új csődtörvénnyel próbálják kezelni. Ennek hatásossága végső soron a bíróságok hatékonyságán múlik, mely területen kétségkívül van még javítani való.

A piacra lépés dinamikája kétségkívül összefügg a privatizációval. A belföldi megtakarítások segítették a kisprivatizáció sikerét és az új kisvállalatok megalakulását. Az erőforrások nagyobb privati-

[21] Ha nem ez a helyzet, ördögi kör jöhet létre, amennyiben a vállalatok felszámolása csökkenti az adóalapot, ami növeli az állami hitelfelvételt, ez erősíti a kiszorító hatást, ez új csődökhöz vezet... Lásd *Török* (é. n.) és *Brada és szerzőtársai* [1994].

zációs akciókhoz allokálása a pénzpiacok fejlődésén múlik, és azon, hogy rendelkezésre állnak-e más módszerek is – mint például a vezetői kivásárlás. A privatizáció során ténylegesen sor került olyan konstrukciók bevezetésére, melyek a magánvállalkozók piacra lépését segítették elő. A korábbi ellenséges magatartás a „spontán" privatizációval szemben csökkent, és bizonyos ösztönzők hatására több hazai tulajdonost, alkalmazottat, vállalatvezetőt sikerült bevonni a folyamatba.

Négy év reformot követően nagyszámú privatizálásra váró vállalat maradt; még ha kizárjuk is azokat, melyek az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság hatáskörébe tartoztak 1994-ben, valószínű, hogy egyesek – közvetve vagy közvetlenül – még több évig állami kézben maradnak. E cégek egyik legfontosabb problémája, hogy hogyan alakítsák ki és hogyan finanszírozzák beruházási stratégiájukat. A szerző által készített egyes interjúkban a vállalatvezetők arra panaszkodtak, hogy a tulajdonosok – az állam vagyonügynöksége és az állami bankok – passzívak a beruházási döntések meghozatalánál. Interjúink időpontjában bizonyos kételyek merültek fel az állam e cégek szerkezetátalakításában betöltendő szerepét illetően. E vállalatok piaci értéke csökkent a belföldi recesszió és a növekvő verseny hatására; ha a beruházásokkal és a követendő stratégiával kapcsolatos döntéseket nem hozzák meg időben, még tovább veszítenek értékükből. A helyzet talán javulhat, ha az ösztönző rendszer növeli a vállalatvezetők elszámoltathatóságát, és nagyobb részesedést biztosít a számukra a vállalat részvényeiből vagy egy adott projektből.

Tekintettel a válság mélységére és regionális következményeire, természetes nyomás érvényesül az állami támogatás megszerzésének érdekében.

A kereskedelemliberalizációs politikában nem valószínű fordulat, de a legtöbb feldolgozóipari cég valószínűleg üdvözölne egy kevésbé szigorú árfolyampolitikát. Másfelől a kormány bizonyos ágazatokban az új beruházásokhoz kamattámogatást ad, és támogatja a foglalkoztatást is. Néha ezeket az intézkedéseket kiegészítik a kormány bankoknak szóló ajánlásai, melyek rámutatnak bizonyos beruházások finanszírozásához fűződő különleges érdekekre.

Számos nagy iparvállalat esetében a kormány – úgy tűnik – elkötelezte magát a közvetlen pénzügyi támogatás mellett, ami kölcsönök, garanciák, adósságelengedés vagy adósság–részvény-csere formájában valósul meg. Interjúink időpontjában 13 cég kapcsolódott be a programba, később ez a szám 14-re bővült; a beavatkozás indokoltsága erősen függött a részt vevő vállalatok méretétől és a regionális gazdaságban betöltött szerepétől. Néhány vállalat esetében a portugál kormány is hasonló módszert alkalmazott, éveken át különböző mértékben sikeres szerkezetátalakító programokat valósított meg. (*Amaral* [1991])

Külföldi beruházás. Magyarország viszonylag sikeres volt a külföldi beruházások becsalogatásában, bár úgy tűnik, hogy néha a külföldi cégek stratégiái elmaradnak a várakozásoktól. A folyamat hasonló ahhoz, ami Portugáliában történt az EFTA-, illetve EK-tagság elnyerését követően: a külföldi cégeket vonzotta az alacsony bérköltség, a Kelet-Európában kiépített értékesítési hálózatok, a még mindig védett belső piac. A magyar gazdaság legjobb szektorainak esetleges külföldi tulajdona – mint mindenhol – itt is politikai problémákat vet fel.

Hosszú távon az ország mint olcsó termelő pozíciója nem tartható fenn, a teljes bérköltség ugyanis magasabb, mint Lengyelországban vagy a Cseh Köztársaságban, főleg a társadalombiztosítási hozzájárulás magas szintje miatt.[22] Azonban lévén, hogy földrajzilag közelebb fekszik az Európai Unióhoz, hosszú távon Ma-

[22] Magyarországra és Portugáliára egészen meglepő adatokkal rendelkezünk. A Business Central Europe júliusi/augusztusi száma szerint (a kelet-európai országok gazdasági mutatóinak rovata, melyben Portugália összehasonlítás céljából szerepel) az átlagos havi bér Magyarországon 299 dollár, Portugáliában 276 dollár.

gyarországon kedvezőbbek a kilátások a külföldi beruházásra, mint Portugáliában.

Talán az egyik legfontosabb gazdaságpolitikai cél a külföldi beruházások hátteriparának biztosítása. Bizonyos esetekben a külföldi beruházók megrendelései, sőt műszaki támogatása állt a potenciális belföldi szállítók színvonal-emelkedése mögött; azonban gyakran megtörténik, hogy a belföldi kereslet nagysága, beleértve a külföldi tulajdonú cégek keresletét is, nem elégséges a hatékony technológiák üzembe állításához. Az autóipar jó példája ennek: a külföldi tulajdonú autógyárak részben hazai alkatrészgyártókra támaszkodnak és technikai segítséget adtak például a minőség javításához; azonban a hazai autógyártás túl kicsi ahhoz, hogy fenntarthasson egy sereg alkatrészgyártót, és egyes cégek nem tartják elfogadhatónak, hogy bizonytalan exportkilátásokra nagy volumenű beruházásokat alapozzanak.

Az állami megrendelésekkel hasonló problémák vannak, és kétségtelenül nehezedik bizonyos nyomás a kormányra, hogy a magyar cégeknek a védett nyugati piacokra való beengedése fejében biztosítson szabad hozzáférést a magyar piachoz.

*

A kilencvenes évek magyar változásai szakítást jelentenek a múlttal, a gazdasági rendszer teljes átalakulását hozták; azonban sokan Magyarországon az 1968-ba megkezdett reformfolyamat drámai lezárását látják bennük, azét az 1968-ét, amely – ha politikai korlátok között is – egymást követő mikroökonómiai reformokat valósított meg egy óvatos makroökonómiai irányítás keretében.

Hosszabb távon a portugál gazdaságpolitika meglepően instabil volt, bár a többé vagy kevésbé szabályozott piacok mindig fontos szerepet töltöttek be az erőforrás-allokációban. A portugál társadalom különösen nehéz feladatnak találta, hogy konszenzust alakítson ki a gazdasági tevékenység alkotmányos szabályait illetően. Az EK-tagság egyik előnye talán az volt, hogy kívülről nagyobb konzisztenciát kényszerített a portugál gazdaságpolitikára. Rövid távon azonban a változások jelenlegi folyamata az Európai Unióban erősíti az intézményi és gazdasági instabilitást, a kormányszerveknek és a vállalatoknak viszont bizonyos időre van szüksége a felzárkózáshoz.

A magyar gazdaságpolitika számos területén – úgy tűnik – még mindig kételyek vannak a követendő utat illetően. Az iparpolitika talán az egyik ilyen terület, és érthetően az, mint ahogy ide tartozik az is, hogy mely nagy iparvállalatokat válasszanak ki állami támogatásra. Más területeken nehéz a jelenlegi politikának valamilyen irányvonalát felfedezni. Talán még sikerül Magyarországnak széles körű konszenzust kialakítani az ország alapvető gazdasági céljai és az alkalmazandó eszközök tekintetében. Ez azonban nem lesz könnyű: a mindennapi tapasztalat is mutatja, hogy a reform jelentős elmozdulást eredményezett a személyi és a regionális jövedelemeloszlásban, növelve a magyar társadalom belső feszültségeit.

Hivatkozások

Amaral, L. [1991]: Indústria e energia. As apostas portuguesas. Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais, Lisszabon.

Antão, M. [1986]: Política monetária e cambial. Megjelent: *Macedo* (szerk.): Custos certos e benefícios incertos. A.P.R.I., Lisszabon.

Brada, J.–Singh, I. J.–Török, Á. [1992]: Firms afloat and firms adrift: Hungarian industry and the economic Transition. M. E. Sharpe, New York.

Caves, R.–Christensen, L. R. [1980]: The relative efficiency of public and private firms in a competitive environment: the case of Canadian Railroads. Journal of Political Economy, 88, 958–976. o.

CONFRARIA, J. [1992]: Condicionamento industrial . Uma análise económica. Direcção-Geral da Indústria, Lisszabon.
CONFRARIA, J. [1994]: Continuity and change in portuguese industrial policy: mobility regulation in the clothing and textile markets (1946–1990). Megjelent: *K. Cowling–P. Bianchi–R. Sugden* (szerk.): Europe's Economic Challenge. Routledge, London.
CRESPO, F.–SALGUEIRO, M. [1994]: Livro branco das reestruturações empresariais. Vol. I. O caso Quimigal, Direcção-Geral da Indústria, Lisszabon.
DEMEZA, D.–WEBB, D. [1987]: Too much investment: a problem of assymetric information. Quarterly Journal of Economics, 281–292. o.
DOMBERGER, S.–MEADOWCROFT, S.–THOMPSON, D. [1986]: Competitive tendering and efficiency: the case of refuse collection. Fiscal Studies, 7, 69–87. o.
FORD, R.–SUYKER, W. [1990]: Industrial subsidies in the OECD economies. OECD Economic Studies, No. 15.
FRANCO, A. S.–MARTINS, O. [1993]: A Constituição Económica Portuguesa. Livraria Almedina, Coimbra.
GEP [1994]: O PEDIP e a evolução da indústria portuguesa. Perspectivas de uma avaliação. Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério da Indústria e Energia, Lisszabon.
HARE, P. [1992]: Hungary. Megjelent. *Jeffries* (szerk.): Industrial Reform in Socialist Countries. Edward Elgar.
IWE [1993]: Hungary's Association Agreement with the European Communities. RRT Hungary Document 18, The Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences.
KILÉNYI, G.–LAMM, V. (szerk.) [1990]: New Tendencies in the Hungarian economy. Akadémiai Kiadó, Budapest.
KRUGMAN, P.–MACEDO, J. [1979]: The economic consequences of the April 25th Revolution. Economia, Outubro.
KRUGMAN, P.–VENABLES, A. [1990]: Integration and the competitiveness of the peripheral industry. Megjelent: *C. Bliss–Macedo* (szerk.): Unity with diversity in the European Community. Cambridge University Press, Cambridge.
LOPES, J. [1993]: A política económica portuguesa: evolução recente e perspectivas. Megjelent: *Ferreira, E. S.–Cabral, M. V.* (szerk): Portuguese studies in international perspective. UAL/CEDEP, Lisszabon.
MACEDO, J. [1990]: External liberalisation with ambiguous public response: the experience of Portugal. CEPR, Discussion Paper, No. 378.
MARTINS, R. [1970]: Caminho de País Novo. Lisszabon.
MIHÁLYI PÉTER [1993]: A unique approach to privatisation. Megjelent: *Székely, I. P.–Newbery, D.* (szerk): Hungary: an economy in transition. Cambridge University Press, Cambridge.
OECD [1976]: Portugal, OECD Economic Surveys, Párizs.
OECD [1992]: Portugal, OECD Economic Surveys, Párizs.
PORTO, M. L. [1982]: Estrutura e Políticas Alfandegárias – o caso português. Separata do Boletim de Ciências Económicas, vols. 25–27, Universidade de Coimbra.
RENDEIRO, J. O. [1984]: Estratégia Industrial na Integração Europeia. Banco de Fomento Nacional, Lisszabon.
RODRIGUES, E. F.–RIBEIRO, J. F.–FERNANDES, L. G. [1977]: O sector exportador português e a internacionalização de produção. GEBEI, Lisszabon.
SALAZAR, A. DE O. [1935]: Conceitos económicos da nova Constituição. Discursos, vol. I, Coimbra.
SILVA, A. [1986]: An analysis of the effects of preferential trade policies through the estimation of quantitative models: the case of Portugal. Publikálatlan PhD dolgozat, Reading University.
SILVA, J. A.–SANTOS, A. [1983]: Rivalidades e barreiras á entrada no sector público empresarial: um ensaio de análise económica. Megjelent: Perspectivas do Desenvolvimento Industrial Português, APEC.
TÖRÖK ÁDÁM (é. n.): Hungarian industry and the economic transition. Research Paper Series, No. 15, World Bank.
VÁRHEGYI ÉVA [1993]: The modernisation of the Hungarian Banking Sector. Megjelent: *Székely, I. P.–Newbery, D.* (szerk.): Hungary: an economy in transition. Cambridge University Press, Cambridge.

KÖNYVISMERTETÉS

Bekker Zsuzsa: Rendszerválság. Alkalmazkodási folyamatok mérése a kelet-európai országokban 1970 és 1990 között

Aula (BKE), Budapest, 1995. 309 o.

Az alkalmazkodás elemzése, ha úgy tetszik az alkalmazkodás gazdaságtana viszonylag új területe a közgazdaságtannak. Jelentősége különösen felértékelődött az utóbbi évtizedekben, amikor a gazdaság minden területén felgyorsult változásoknak vagyunk tanúi. Ezekre a gazdaság szereplői valamilyen módon reagálni kényszerülnek, a válaszadás egyszerűen nem „tagadható" meg. A kérdés inkább ennek hogyanja és a gyorsasága, aminek értelemszerűen következménye az alkalmazkodás sikeressége. Nem véletlen ezért, hogy az elmúlt években a témáról itthon is és külföldön is jelentős irodalom keletkezett.

Bekker Zsuzsa könyve mind elméleti, mind módszertani szempontból igen jelentős hozzájárulás ehhez az irodalomhoz. Négy kelet-európai ország (Bulgária, Csehszlovákia, Magyarország és Lengyelország) alkalmazkodási teljesítményét és politikáját veszi vizsgálat alá, s jut „szembeötlő csoportazonos jellegzetességeik" alapján arra a következtetésre, hogy a nyolcvanas évek végén az adott társadalmi-gazdasági rendszerük szükségszerűen omlott össze. A változások egy „hosszan érlelődő folyamatnak »csupán« végkifejletei. Ami történt, az volt, hogy a rendszer gazdasági megújulásképtelenségének manifeszttá válása látványosan ekkor következett be." (9. o.) Természetesen a kelet-európai rendszerek anomáliái korábban ismertek voltak, s a hetvenes és nyolcvanas évek külső sokkhatásai alapján bekövetkező teljesítmény-ellehetetlenülés is ma már triviálisnak ható igazság. A tudomány számára gyakran éppen a kézenfekvő igazságok bizonyítása a legnehezebb feladat. Bekker Zsuzsa munkájában a számok több nyelven „beszélnek", ami a mű igen nagy értéke. A szerző hangsúlyosan a „módokról", a „mikéntről" és a „mértékekről", tartalmi és módszertani szempontból egyaránt számos új mozzanattal gazdagítja képünket.

Különösen fontos eredmény, hogy az alkalmazkodási folyamatokat, annak terheit a kötet emprikusan is teszteli és számszerűen is bemutatja. Ilyen szempontból jónak tartom a Jánossy-, valamint a Balassa-módszer kelet-európai adaptálását, valamint az összehasonlításul vett országok kiválasztását. A dolgozat hatalmas volumenű és számos új mozzanatot felvető kvantitatív elemzést tartalmaz a cserearányokra, a növekedésre vagy az exportexpanzióra. A gazdaságpolitikai prioritások átértékelésének a bemutatását vagy a különböző alkalmazkodási utak, típusok és módok összehasonlító elemzését külön is érdemes kiemelni.

Örömmel olvastam a szerző következtetését, miszerint az esetenként még a nyugati irodalomban is élő hiedelem a kelet-európai országok „növekedési fölényéről" hosszabb távon nem igazolható. Hozzátenném, hogy ez a megállapítás kiterjeszthető egyéb makroteljesítményekre is. Különösen a foglalkoztatásra és az inflációra gondolok.

A munkanélküliség 2–3 százalék körüli szintje mellett, megkockáztatható, hogy a fejlett ipari országokra 1973-ig gyakorlatilag a teljes foglalkoztatottság volt jellemző. S miután ez igazi foglalkoztatottság volt, szemben a kelet-európai országok viszonylag jelentős „kapun belüli" munkanélküliségével, mindenképpen megkérdőjelezhető az a mítosz, miszerint a „teljes" foglalkoztatottság kelet-európai jelenség lett volna, s a szocialista gazdaságok „fölénye" legalább ebben igazolható lenne. Ezen nem változtat érdemben, hogy regionálisan és időszakosan a munkanélküliség problémája több iparilag fejlett országban ebben az időszakban is jelen volt. De hasonló mondható el az inflációról is, legalábbis az ötvenes évek eleje és a hatvanas évek közepe közötti időszakban, amikor több fejlett ipari ország képes volt gyakorlatilag inflációmentes fejlődést (gyors növekedés és teljes foglalkoztatottság mellett) produkálni.

A hatvanas évek nagy részét így sokakkal egyetértésben joggal tekinthetjük „aranykornak", mivel a gyors növekedés (közel 5 százalék) gyakorlatilag teljes foglalkoztatottsággal (2 százalék körüli munkanélküliség) és inflációmentes fejlődéssel (3 százalék körüli) járt együtt. Más kérdés, hogy a makroteljesítményekben már a hatvanas évek végén a fordulat jelei voltak tapasztalhatóak, s 1973 mint fordulópont és válságkezdet csak megszorításokkal felel meg a valóságnak. Ez mindenképpen igaz az inflációra, ami gyakorlatilag az 1968 körüli „bérrobbanással" egyre inkább meggyorsult. A folyamatnak a nemzetközi pénzügyi rendszer 1971-es összeomlása újabb lökést adott, amit hatásaiban mindenképpen nevezhetünk újabb világgazdasági „robbanásnak". S nem is említettük az 1971-es olajárrobbanást (az olajárak megduplázódásával), amiről utólag a későbbi nagyobb katasztrófa tükrében hajlamosak vagyunk megfeledkezni, bár kétségtelen, hogy drámai világgazdasági következményei akkor elmaradtak.

A világgazdaság strukturális válságáról tehát már 1973 előtt komoly jelzések jöttek. Kétségtelen, hogy a növekedési folyamatokban 1973 az igazi fordulópont, hiszen ezt követően

a háború utáni első igazi világgazdasági recessziónak lehetünk tanúi. Mégis az 1973-as olajárrobbanás nem ok és nem egyszerűen kezdet, hanem sok szempontból következmény. Bizonyos korábban megindult folyamatoknak egyik állomása. Hozzá kell tenni: tény, hogy a korábbi „sokkokból" a kelet-európai országok nagyobbrészt kívül maradtak (bár korántsem egészen mondható ez el például a Bretton Woodsci rendszer 1971-es összeomlásáról), sőt mint maga a szerző is bemutatja a hatások Kelet-Európára 1973 után is késleltetetten jelentkeznek. Az 1973-as világgazdasági sokkra, mint erre a szerző helyesen jelzi, a kelet-európai gazdaságpolitikai alkalmazkodási válaszok csak 5-6 éves késéssel jelentek meg.

A későbbiekre ugyanígy meg lehet említeni az 1982-es kamatrobbanást, ami súlyos adósságválságot idézett elő és az erősen eladósodott közép-kelet európai országokat nehéz helyzetbe hozta. De bizonyos mértékig hasonló a helyzet 1985-től az olajárak zuhanásával. Talán nem túlzás ezekre az évekre egyfajta negatív „olajárrobbanásról" beszélni, hiszen a reálolajárak gyakorlatilag visszamentek az 1973 előtti szint közelébe. Miközben az olajfogyasztók inflációs teljesítménye megjavult, s a nyolcvanas évek Európáját a konjunktúra jellemzi, a szovjet gazdaságnak elviselhetetlen megrázkódtatást okoztak. Igazából ez az egyik fő oka, hogy a nyolcvanas évek második felében, mint ezt a szerző megemlíti, a szocialista relációban javuló cserearány-tendencia tapasztalható. Ez természetesen nem változtat azon, hogy a szocialisztikus rendszerek teljes ellehetetlenülése az évtized végére valóban bekövetkezett.

Egyetértek a szerzővel, hogy az 1973 előtti időszakban az olcsó termelési tényezők, az akkumulálódott, de még alkalmazásba nem vett technika, valamint az internacionalizálódás nagyban meghatározták a gyors növekedés lehetőségeit (44. o.). Más kérdés, hogy a tényezők (és természeti források) 1973 után megdrágultak, míg a technikai fejlődés és a globalizáció talán még erőteljesebbé váltak. A hetvenes évek technikai fejlődése példátlan nagy struktúraváltást indított el, talán nagyobbat, mint az előző évtizedekben. Mivel az innováció és az alkalmazás felgyorsult, ezért a növekedési hatásoknak gyorsabban kellett volna jelentkezni. Úgy tűnik, hogy ez a technika számos területen, főként a szolgáltatások előtérbe kerülésével, nem indukált olyan gyors termelékenységnövekedést és fogyasztásbővülést, mint az ötvenes-hatvanas években. Még inkább zavarban vagyunk a globalizációval, ami éppen ezekben az évtizedekben gyorsul fel, de dinamizáló hatása csak a világgazdaság egyes régióiban (NICs) van. Nem kétséges, hogy a szocialista rendszer összeomlása az ilyen jellegű alkalmazkodás kudarcának tulajdonítható. A hetvenes évektől a szocialista rendszer éppen a technikai fejlődés és a globalizálódás új tendenciáival szemben mondott totális csődöt. A kudarc így szélesebb értelmű, mint egyszerűen az, hogy a hatékonyságorientáció még a megreformált gazdasági működési módokba sem épült be.

Hozzá kell tenni, hogy több nyugati ország alkalmazkodása sem volt teljesen sikeres. A munkanélküliség növekedése, főként hosszabb távon (rövid távon konjunkturálisan elkerülhetetlen lehet a probléma jellegénél fogva) szintén felfogható az alkalmazkodás kudarcaként vagy áthárításként. A vizsgált országok között Ausztria és Finnország a munkanélküliséget 1990-ig alacsonyan tartották (3,2–3,4 százalék), míg Spanyolországban a munkanélküliség a nyolcvanas évek végére 20 százalék körüli szintre kúszott (Portugáliában 5–7 százalék körül volt.). Míg Ausztriában sikerült az inflációt is mérsékelt szinten tartani, Portugália és Spanyolország esetében az infláció és a munkanélküliség közötti „trade off" nagyon markáns volt. (A nyolcvanas évek második felében Portugáliában 15 százalék, Spanyolországban viszont csak 6 százalék körüli infláció.)

A prognózisokban érdemes az „újjáépítési periódus" felvetése Közép-Kelet-Európában. Egyetértek a szerzővel, hogy a visszaeséseket (s ez indokoltan vetődik fel az „átalakulás recesszió" kapcsán – lásd *Kornai János*) „automatikusan" követő újjáépítés megkérdőjelezhető a kilencvenes évek Kelet-Európájára, s ennek mechanizmusai „bizonytalanabbak". Hogy ennek az esélyei Magyarországon a piacosítás előre haladottabb foka miatt jobbak lennének, más kérdés. 1992–1993-ban még ez bizonyára így látszott. Ma, 1995-ben a súlyos belső és külső egyensúlyhiányok miatt a magyar esélyek rosszabbaknak tűnnek, mint Lengyelországban vagy különösen a Cseh Köztársaságban. Ha nem tudunk az egyensúly-problémákon úrrá lenni, fennáll a veszélye, hogy a magyar gazdaság sajátos „stop–go" ciklusba kényszerülhet.

Palánkai Tibor

Palánkai Tibor a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem professzora.



Privatizációs hírek, információk

Bizományi Kereskedőház és Záloghitel Rt.

A Bizományi Kereskedőház és Záloghitel Rt. számára ideiglenes megoldást jelent csupán, hogy a zálogkölcsönzési üzletág bonyolítását jövőre már nem saját jogon, hanem az Általános Értékforgalmi Bank Rt. és a K&H konzorciuma megbízásából végzi. A pénzintézeti törvény értelmében ugyanis ezt a tevékenységet január 1-jétől csak pénzintézet láthatja el. Az ÁPV Rt. illetékes ügyvezető igazgatója, *Csaba István* szerint ez a lépés még nem visz közelebb a privatizációhoz, mivel addig nem lehet kialakítani a BÁV Rt. magánkézbe adásának koncepcióját, amíg nincs érvényes jogszabály a záloghitelezésről, amely meghatározza a cég hosszú távú működését. Vagy a pénzintézeti törvény módosítása, vagy a záloghitelezésről szóló önálló, új jogszabály megalkotása szükséges, ezek azonban még váratnak magukra.

A BÁV Rt. jegyzett tőkéje 2,2 milliárd forint, a részvények 75 százaléka van az ÁPV Rt. tulajdonában, 5 százaléka az Általános Értékforgalmi Bank Rt.-nél, 8,5 százaléka a Kereskedelmi Bank Rt-nél, 8,5 százaléka a dolgozóknál. További 2 százalék önkormányzati kézben van, 0,5 százalék pedig saját részvény. A társaság saját tőkéje 2,9 milliárd forint. A cég a tavalyi évet 4,8 milliárd forint nettó árbevétel mellett 366 millió forint adózás előtti eredménnyel zárta. Az 1995. évi adatok is várhatóan jók lesznek: az I–X. havi nettó árbevétel 4,213 milliárd forint volt, amelyből a záloghitelezési üzletág árbevétele 1,186 milliárd forintot tesz ki. Az adózás előtti eredmény január és október között 416 millió forint volt. A zálogkölcsönzési üzletág kihelyezett átlagos zálogkölcsön-állománya eléri a 2 milliárd forintot, amelynek egyharmadát saját forrásból, kétharmadát hitelből finanszírozzák. A két pénzintézet várhatóan 1-2 milliárd forint forrást fog biztosítani az üzletág számára.

Csabai István elmondta: a szükséges jogszabály hiányában még nem dolgozták ki a privatizációs szervezetnél, hogy milyen keretek között és formában privatizálják a céget, ahogy arra vonatkozóan sincsenek tervek, hogy milyen befektető lenne kívánatos. A hazai záloghitelezési piacon vezető szerepet betöltő BÁV Rt. azonban bizonyára számíthat majd a pénzügyi befektetők érdeklődésére is.

Sok kérvény a kárpótlásiföld-kijelölések módosítására

Mintegy 500 kérvény érkezett eddig az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-hez a kárpótlásiföld-kijelölések módosítására vonatkozóan. A kérvények feldolgozása, elbírálása a privatizációs szervezetnél gyors ütemben folyik. A kérvények 20 százaléka gazdasági szervezetektől érkezett, 10 százaléka a lakosságtól, a többi pedig az önkormányzatoktól. A beadványok 90 százalékban az igényelt földterület cseréjére vonatkoznak – egyébként ez az, ami a legkönnyebben megvalósítható, ha valamennyi érintett hozzájárulását tar-

talmazza a beadvány. A kérvények 10 százaléka új területek besorolását kéri – ismertette a földkijelölés módosítására vonatkozó eljárás eddigi tapasztalatait *Wieszt János*, az ÁPV Rt. kormányzati kapcsolatok igazgatója. A módosítási igények 1-2 hektártól 200 hektárig terjedő területekre vonatkoznak.

A privatizációs miniszter még ez év júniusában határozta meg a kárpótlásiföld-kijelölések módosítására vonatkozó eljárást az érvényes kormányrendelet alapján. Ez utóbbi megfogalmazza, hogy indokolt esetben módosítani lehet az állami termőföldek árverésre való kijelöléséről szóló határozatot.

A kárpótlásra jogosultak eszerint kérvényben fordulhatnak a privatizációs miniszterhez, hogy az igényelt földterületet jelöljék ki, cseréljék, vagy éppen vonják ki a kárpótlási földalapból.

A beadványnak tartalmaznia kell a kérvényezett terület okmányait, tulajdonosi lapját, csatolni kell továbbá a települési vagy megyei földkiadó bizottság állásfoglalását, a megyei kárrendezési és kárpótlási hivatal véleményét, az érintett önkormányzat nyilatkozatát. Az ÁPV Rt.-hez beérkezett kérvények nagy része hiányos, ezt 30 napon belül ki kell egészíteni, egyébként a kérvény érvényét veszti. Októberben az eljárásrendet formalizálták, a beadványokat azóta nem az ÁPV Rt.-hez, hanem a megyei kárrendezési hivatalokba kell beküldeni.

Wieszt János elmondta: az új jogszabály óta a kérvények száma csökkent. Mérséklőleg hat az is, hogy a földterület kivonása a kárpótlási földalapból nem jelenti azt, hogy az a kérvényező birtokába kerül. Különösen az önkormányzatok járnak jobban, ha cserét kérnek, hiszen van a birtokukban földterület.

Profiltisztítás a KVSZ-nél

A profiltisztítás jegyében zajlik a vagyonátadás a Kincstári Vagyonkezelő Szervezet és az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. között. A privatizációs törvényből következő feladatot a tervek szerint december közepére fejezik be az érdekeltek.

A KVSZ azokat a vagyonrészeket adja át az ÁPV Rt.-nek, amelyek az állam vállalkozói vagyonának minősülnek és értékesítésük még nem jutott előrehaladott állapotba. A mintegy 22 milliárd forint értékű vagyon egy részét már megkapta az ÁPV Rt., s a második rész átadása is lebonyolódik december 15-éig. A folyamat az egyeztetések miatt húzódott eddig.

Az átadásra kerülő ingatlanok többsége volt szovjet laktanya – számuk összesen 314. Kisebb részt képviselnek az egykori munkásőringatlanok, amelyekből az KVSZ-nél megmaradt 19 darab kerül most át az ÁPV Rt.-hez. A csomagot még tovább színesíti egy ingatlan, amely a Miniszterelnöki Hivatal kezeléséből került egykor a KVSZ kezelésébe. Az ÁPV Rt. az ingatlanokkal együtt természetesen az értékesítést is magára vállalta, ami valószínűleg nem lesz egyszerű feladat. Az átadás egyik feltétele volt az objektumok őrzésének megoldása. A két szervezet között született megállapodás szerint az eddig az KVSZ állományában dolgozó közel 300 őrző-védő feladatokat ellátó munkatárs az ingatlanokkal együtt átkerül az ÁPV Rt.-hez.

A Kincstári Vagyonkezelő Szervezet feladatai azonban a vagyonátadással nem csökkennek. Az államháztartási törvény legutóbbi módosítása értelmében ugyanis a KVSZ jogutódjaként 1996. január 1-jével létrejövő Kincstári Vagyonkezelő Igazgatóságon keresztül képviseli majd a tulajdonosi jogokat a pénzügyminiszter az állam tulajdonában lévő nem vállalkozói vagyon felett. Egyelőre még nyitott a kérdés, hogy az eddig kezelt mintegy 80 milliárd forintnyi könyv szerinti vagyonhoz (ami most 60 milliárd forinttal csökkent az ÁPV Rt.-nek történő vagyonátadás után) pontosan mi járul majd a jövőben. A pontos rendelkezéseket az államháztartási törvény módosításának végrehajtási utasítása tartalmazza majd, amely hamarosan elkészül.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Four characteristic features. Development in Hungary from the aspect of political economy – II.

János Kornai

Gradualism and organic development also distinguish the transformation of property relations and institutions. Hungary's long reform-socialist phase was not followed, after the political change, by a leap towards a market economy, although the transformation became faster. The article shows how gradualism applies to the proliferating of privatization, with its wide variety of selling strategies, to the foundation process of new firms, to the course of liberalization, and to change in the legal infrastructure. It analyses the effect on Hungarian economic policy of corporatist elements which strengthen during the transition. Finally, it makes some comments summing up Hungarian development in terms of political economy and political philosophy. The government at any time in the last thirty years showed an obvious preference for putting off radical measures and accepting an accumulation of social debt as a way of averting conflict. The article notes differences of time preference between generations and the ethical problems these raise. Finally, it makes remarks on the relationship between democracy and an administration intent on unpopular measures opposed by a high proportion of citizens.

Is the world on a forced path?

András Bródy

It is the downward branch of the long economic wave, rising after World War II and reaching its peak in the mid-seventies (the fourth recognized Kondratiev cylce) that determine everywhere the flexible but not transgressible limits of economic life today. There are, however, some indications that the slowdown of growth is even steeper than usual. Maybe, having arrived at the turning point of some not yet recognized economic swing, we have reached the limit of a new era. The particular and unusual proportions the huge difficulties and possibilities posed deserve our attention. All these we experience as external coercion, a crisis upsetting and even destructing the old relations and ways of life. This is why, setting out from the ideas of R. G. Hawtrey on the money-governed economy, we outline the first and admittedly rudementary logical-mathematical forms of such a long-term swing. This model leads to a fluctuation of about two hundred years. In its last phase the unusually high rate of return (interest) on monetary assets puts a brake on the growth of the basic and traditional branches of the economy. By demanding higher than average returns it forces a radical change not only in everyday actions but also in the mode of our thinking about them.

Privatization in China: facts and assumptions

Gyula Jordán

The Chinese leadership set as its opbjective to bring about a socialist market economy, but it is reluctant to acknowledge the justification of privatization (even avoiding the use of the term). The author attempts to show that, inspite of that, a dynamic privatization process is taking place in China, mostly spontanaeously and mostly using illegal methods. In the countryside, beside the official collective ownership of land, the individual rights to land are gaining ground in various forms. And the collectively owned village enterprises are, in many cases, in fact in private ownership. But the concealed privatization of large volume is actually going on with state enterprises, causing huge loss of capital.

Our state of health – as reflected by our expenditures

Ildikó Ékes

The authoress reviews in her article the results of a survey – commissioned by the National Health Service – of tendencies in expenditure on health. Because of the deteriorating financial situation of families, most of the households have no longer free resources, relying on which they could contribute to the financing of health services. Beyond that the family purse does not allow payments for several goods and services that would facilitate the preservation of health. If the declining groups of the population were forced to pay for the health services, they would drop out of the system – and this projects grave economic and social problems. Ever more of these people will be forced out of the labour market, because they cannot have treated themselves in time and, precisely for this reason, will need the basic services. In consequence, the costs of the Health Service will grow, while its revenues and even those of the state budget will decline.

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.

Ismerje meg és alkalmazza a devizagazdálkodás új szabályait!

Rendelje meg a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.* új kiadványait!

DEVIZAKÓDEX

Konvertibilis a forint?

A forint átválthatósága, nemzetközi kereskedelmi használhatósága mármár valóság. Kiadónk a devizagazdálkodásról szóló törvényjavaslat kodifikátoraival együttműködve, az országgyűlési tárgyalással egy időben készült el a jogági szabályozást átfogóan tárgyaló újdonságával. *Kiadványunk célja, hogy a szerkezetében és joganyagában a legfrissebb szabályozáshoz kapcsolódva, még az új rendelkezések hatályba lépésével egy időben teljes körű segítséggel szolgáljon a devizaügyekkel foglalkozó szakemberek számára.* A kiadvány azzal, hogy az 1996. január elsején hatályba lépő rendelkezéseket is tartalmazza, a régi és az új szabályozás közötti átvezetést kívánja előmozdítani. A könyv a végrehajtási rendeletek megjelenését követően kommentári részszel, bírósági határozatokkal egészül ki.

A kódex kapcsos szerkezete a könnyű kezelhetőségen túl lehetőséget kínál az esetleges későbbi jogszabályváltozások átvezetésére. A kötet hatályosítását negyedévente végezzük el, s az első pótlapcsomagot – mely a devizakódex felhatalmazása alapján hozandó kormányrendeleteket tartalmazza – kihirdetésüket követően, ingyenesen küldjük meg előfizetőinknek.

A kötethez floppylemezt mellékelünk, melynek időszakos hatályosításáról szintén gondoskodni fogunk.

A kiadvány ára: 4930 Ft
A pótlapok várható ára: 27 Ft/lap



KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.

Ismerje meg és alkalmazza a vámigazgatás új szabályait!

Rendelje meg a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.* új kiadványait!

VÁMKÓDEX

A jogharmonizációs program keretében megszülettek az új vámtörvények! Kiadványunk a vámszabályozás hatályos joganyagának egységes szerkezetben való összefoglalásával, a jogági kapcsolatok feltárásával kíván hozzájárulni minden vámüggyel foglalkozó szakember munkájához.

Beszteri Sára és munkatársai – a Pénzügyminisztérium kodifikátorai – által szerkesztett kódex a vámjogról, a vámeljárásról és a vámigazgatásról szóló 1995-ös legújabb törvényi szabályozás mellett kitér az ehhez kapcsolódó vámtarifák szabályozására.

Részletesen bemutatja az általános forgalmi adó és a fogyasztási adó vámterhekkel kapcsolatos anyagi szabályait, a jövedéki szabályozásról és ellenőrzésről szóló törvény kapcsolódó pontjait, iratmintákkal segíti a szakemberek munkáját. Értelmezi a vámpótlék, az illetékek, a gépjárműadó, az útalap, a környezetvédelmi termékdíj vámteherrel kapcsolatos összefüggéseit. Szól az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok behozatalánál alkalmazható piacvédelmi intézkedésekről, valamint a dömpingellenes és az értékkiegyenlítő vámokra vonatkozó szabályozásról is. A vámjogi szabályozás anyagi jogi előírásainak részletes magyarázatára összpontosít, kitér a bírói gyakorlatra, a törvények közötti átjárásra, ezzel a gazdálkodási döntésekhez elengedhetetlen információkat nyújt.

A kötethez floppylemezt mellékelünk, melynek időszakos hatályosításáról szintén gondoskodni fogunk.

A kiadványa ára: 4930 Ft
A pótlapok várható ára: 27 Ft/lap

A kiadványok megrendelhetők a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. címén:
1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.
Fax: 131-4380

A megrendelő neve: .....

Pontos címe: .....

MONTHLY OF THE COMMITTEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, Januar, 1996

CONTENTS

János Kornai: Four characteristic features. Development in Hungary from the aspect of political ecqnomy. Part II. 1
András Bródy: Is the world on a forced path? 30
Gyula Jordán: Privatization in China: facts and assumptions 45

DISCUSSION

Ildikó Ékes: Our state of health – as reflected by our expenditures 58

REVIEW

João Confraria: The changing role of industrial policy – a comparison between Portugal and Hungary 72

BOOK REVIEW

Zsuzsa Bekker: Systemic crisis. Measurement of adjustment processes in the Eastern-European countries between 1970–1990 (*Tibor Palánkai)* 86

English abstracts of the articles 90

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43 45.
Telefon: 185-3776, 185-3775 *185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43 45.
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1995. november 24.
A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
96.2536/1-66-21
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 8,2 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023 4346
Indexszám: 25 452
Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft



Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem
POSZTGRADUÁLIS KARA

az európai integráció iránt érdeklődők számára,
a Rotterdami ERASMUS Egyetemmel együttműködve
külföldi oktatók részvételével másoddiplomás

EURÓPA TANULMÁNYOK

képzést indít. A Master in European Studies fokozatot nyújtó, négy féléves, részben angol nyelvű, moduláris képzés célja, hogy átfogó közgazdasági és jogi ismereteket nyújtson az európai integrációról, a különböző politikák és piacok egységesülési folyamatáról.

Az oktatás kezdete: 1996. február
Tandíj: 65 000 Ft/félév

Jelentkezés: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem
Vezetőképző Intézet

1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48–52.
Részletes információt nyújt Nagy Jánosné
tanfolyamszervező a 210-4253-as telefonon.

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. FEBRUÁR

JOHN P. BONIN–MARK E. SCHAFFER
Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994

FERTŐ IMRE
A mezőgazdaság a piacgazdaságban

GÁL RÓBERT IVÁN
A társadalombiztosítási programok ösztönző hatásai

DEDÁK ISTVÁN
Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet

JESZENSZKI KÁROLY
Kis- és középvállalkozási politika Japánban

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

TARTALOM

John, P. Bonin–Mark E. Shaffer: Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994 93
Fertő Imre: A mezőgazdaság a piacgazdaságban 114
Gál Róbert Iván: A társadalombiztosítási programok ösztönző hatásai 128

VITA

Dedák István: Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet 141

SZEMLE

Jeszenszki Károly: Kis- és középvállalkozási politika Japánban 158

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Magyarország: a piacgazdaság felé (Konferenciabeszámoló) *(Ábrahám Árpád–Kézdi Gábor–Zsoldos István)* 169

KÖNYVISMERTETÉS

Wilfred J. Ethier: Modern International Economics *(Gáspár Tamás)* 176

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 179

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:

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

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 2. sz. (93–113. o.)

JOHN P. BONIN–MARK E. SCHAFFER

Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994

A magyar bankrendszerben a kilencvenes évek elején ugrásszerűen megnőtt a rossz hitelek állománya. A szerzők empirikus adatokra támaszkodva amellett érvelnek, hogy ez nem a *flow-probléma* kiéleződésének, vagyis a rossz hitelezési gyakorlat folytatásának volt a következménye. Ezt inkább a *stockprobléma* dinamikája okozta, a bankok ugyanis sok rossz hitelt és rossz ügyfelet örököltek a korábbi rendszertől. Ezért elhibázottak voltak azok a regulációs változtatások, amelyeket a rossznak vélt fizetési fegyelem helyreállításának céljából vezettek be 1992 elején. Az új bank- és csődtörvény súlyosbította a bankok pénzáramlási (*cash flow*) problémáit is, de főként a vállalati szférában okozott komoly károkat, mert szétzilálta az eladó–vevő kapcsolatokat. A kormányzat végül programokat indított a bankok feltőkésítésére és a legfontosabb vállalatok megmentésére, de ezek rosszul tervezett, bürokratikus akcióknak bizonyultak, melyek inkább lobbyzásra, mintsem átszervezési programok végrehajtására késztették az érintetteket.

A jól működő kapitalista piacgazdaság lelke a tőkepiac, s a kereskedelmi bankok minden fejlett piacgazdaságban a tőkepiac alapvető pillérei. A három legnagyobb magyar kereskedelmi bank azonban a kilencvenes évek elején pénzügyileg gyenge, döntő részben állami tulajdonú intézmény volt, amelyet erősen terheltek a rossz hitelek (ezek egy részét az előző rendszertől örökölte). E bankok ennélfogva nem tudták betölteni a tőkepiacon valódi szerepüket. A magyar gazdaság így a rossz egyensúly csapdájában vergődött, ahol a veszélyeztetett pénzügyi szektorhoz gyenge reálgazdaság társult. A feladat olyan rövid távú gazdaságpolitikai intézkedések kidolgozása lett volna, melyek megerősítik a bankszektort, s elmozdítják a gazdaságot a jó egyensúly irányába, amelyet az egészséges pénzügyi szektor és az erős, mozgékony reálgazdaság jellemez.

A Magyarországon történtek azért különösen érdekesek, mert a hatóságok itt „törvényhozási sokkterápiát" (*Ábel–Bonin* [1994]) alkalmaztak. Ezt ugyan esetenként ajánlani szokták hasonló helyzetben lévő országoknak, de a gyakorlatban csak ritkán próbálják ki. A magyar helyzet különlegessége abban állt, hogy a gazdaság még ki sem heverte a két előző reálgazdasági sokkot, vagyis a transzformációs válságot és a KGST-kereskedelem összeomlását, s így érte az 1992 elején bevezetett új bank- és csődtörvény hatása.

John P. Bonin, Wesleyan University, Department of Economics.
Mark E. Schaffer, London School of Economics, Center for Economic Performance.

E törvények megalkotóit elsősorban az mozgatta, hogy megszüntessenek egy általuk észlelt problémát. Úgy vélték ugyanis, hogy a bankok folytatják a nem törlesztő, illetve rosszul fizető adósok hitelezését, s ugyanez történik a vállalatok közti kereskedelmi hitelezésben is. A helyzet azonban más volt: sem a bankok, sem a vállalatok nem tanúsították már a puha költségvetési korlátnak megfelelő viselkedést. A rendelkezésre álló adatok arról vallanak, hogy a szállítók akkorra már megtanulták kintlévőségeik, illetve nem fizető vevőik kezelését, s a bankok sem dobtak jó pénzt rossz pénzeik után. A rossz bankhitelekkel kapcsolatos tényleges problémák nem ennek voltak tulajdoníthatók, hanem a bankok előző rendszertől örökölt hitelállományának és ügyfélkörének.

A *stockprobléma* megoldásához sem járult azonban hozzá számottevő mértékben az új reguláció. Ennek egyik előírása szerint ugyanis egyezségre kellett jutnia a csődeljárás alatt lévő vállalat valamennyi hitelezőjének, kivétel nélkül. Ez megnehezítette a bankok számára, hogy aktív szerepet vállaljanak a vállalati átszervezésekben. Ehelyett a minősített hitelekkel szembeni tartalékaikat töltötték fel gyors ütemben, s ennek érdekében valamennyi ügyfelükkel szemben fenntartották a magas kamatréseket. Az örökölt rossz hitelek megoldatlan problémája azonban végül is felszínre tört, s beavatkozásra késztette a kormányzatot. Hamarjában összetákolt mentesítési és feltőkésítési programokkal sietett a bankok és vállalatok segítségére, s ezzel magán az általa megszigorított csődreguláción is átlépett.

A rossz hitelek problémájának kialakulása

A tervgazdasági rendszer pénzügyi szektorának reformja során három nagy kereskedelmi bankot hoztak létre 1987-ben. Ezek a Magyar Hitel Bank (MHB), a Kereskedelmi Bank (K&H – akkori nevén: Országos Kereskedelmi és Hitelbank, OKHB) és a Budapest Bank (BB) voltak, melyek között felosztották a Magyar Nemzeti Bank vállalati hitel- és betéti portfólióját. Ennek keretében az MHB hitelportfóliójába 5 milliárd forint rossz hitel jutott, a K&H 2,5, míg a BB 1,9 milliárd forint értékben kapott rossz hiteleket. Ezen felül a BB hozzájárult a gyengélkedő szénbányászat 4,7 milliárd forintot kitevő, hosszú lejáratú, a kormány által garantált hitelének átvételéhez is, amellyel együtt rossz hiteleinek állománya 6,6 milliárd forintra emelkedett. A rossz hiteleknek ezt a 14,1 milliárd forintra rúgó állományát természetesen olyan *örökségnek* kell tekinteni, amelynek felgyülemléséért nem az új bankok menedzsmentje hiháztatható. A bankok azonban nemcsak a rossz hiteleket örökölték, hanem ezzel együtt azokat a vállalati ügyfeleket is, akik nem fizették tartozásaikat, s e vállalatok ráadásul még bizonyos befolyással is rendelkezetek a bankok hitelnyújtására.

A rossz hitelek állománya az 1987-es 14,1 milliárd forintról 1990 végére 43 milliárdra nőtt, amelyből 36,5 milliárd forint jutott a három említett nagybankra. Az sajnos nem állapítható meg, hogy ebből a növekményből mennyit tett ki a kamattartozások további felhalmozódása, illetőleg mekkora összeg vált az újonnan nyújtott hitelekből ismét rossz hitellé. A növekménynek csak ez utóbbi részéért tehető a bankok menedzsmentje felelőssé. A rossz hitelek további felhalmozódásáról az *1. táblázat* ad képet, amely a bankok által szolgáltatott adatokon alapul. Látható ebből, hogy a minősített hitelek[1] állománya 1991-től ugrásszerűen emelkedett; ezt a kormányzat által megindított hitelkonszolidációs program csak átmenetileg tudta fékezni.

[1] Az 1991. december 1-jén kihirdetett új banktörvény a minősített hiteleken belül három kategóriát különít el, a rossz, a kétes és a kifogásolható hitelekét, amelyekkel szemben a megfelelő sorrendben 100, 50, és 20 százalékos tartalékolási kötelezettséget ír elő a bankok számára.

1. táblázat

A bankszektor által nyújtott hitelek összetétele kockázatuk szerint 1990–1993
(időszak végi adatok, milliárd forintban)

Minőségi osztály	1990	1991	1992[a]	1992[b]	1993
Megfelelő	951	1142	1451	1451	1662
Nem megfelelő[c], ebből	43	88	289	186	352
kifogásolható[c]			39	39	82
kétes[c]			63	63	84
rossz[c]			187	85	186
Minősített hitelek összesen[d]	994	1230	1740	1637	2013
A vállalati szektornak nyújtott hitelek összesen[e], ebből	638	767	772	704	764
Lejárt hitelek[e]	n. a.	67	154	n. a.	164
Évi GDP, folyó áron	2089	2308	2886	2886	3503

[a] Az 1992-es hitelkonszolidációs program végrehajtása előtti adatok.

[b] A hitelkonszolidációs program keretében a bankoktól átvett 102,5 milliárd forint rossz hitel leszámítása utáni adatok.

[c] A kamathátralékok beszámításával képzett adatok.

[d] E sor minden minősített hitelt tartalmaz, nemcsak a vállalatoknak nyújtott hiteleket. A kerekítések miatt nem feltétlenül felel meg az első két sor összegének.

[e] A kamathátralékok beszámítása nélkül.

Forrás: MNB.

A *stock* jellegű öröklött hitelállomány és a *flow* jellegű folyó hitelezés közti különbségtétel döntő fontosságú abból a szempontból, hogy megállapíthassuk, felelőtlenül járt-e el a három nagy kereskedelmi bank, vagyis nyújtott-e hiteleket olyan ügyfeleknek, akik nagy kockázatú adósoknak számítanak. A bankok és a legnagyobb ügyfeleik (utóbbiak szintén állami vállalatok) közti kereszttulajdonosi kapcsolatok sok megfigyelő szerint oda vezettek, hogy a bankok „sok jó pénzt hajítottak rossz pénzeik után". A kérdés eldöntését – mármint hogy a rossz hitelek felhalmozódása kinek, minek tulajdonítható – megnehezíti a vizsgált időszakban bekövetkezett két nagy reálgazdasági sokk és egy kormányzatilag kiváltott pénzügyi megrázkódtatás (az új csőd- és banktörvény). A transzformációs válság és a KGST-kereskedelem összeomlása a reál GDP 20 százalékos visszaesését váltotta ki az 1989 és 1992 közötti években (a hivatalos statisztikák szerint). A reáljövedelem ilyen nagyságrendű csökkenése bármely gazdaságban maga után vonta volna a pénzügyi intézmények hitelállományának erős visszaesését reálértékben számolva. E reálgazdasági sokkok következtében még a korábban egészségesnek tűnő vállalatok is súlyos pénzügyi nehézségekkel szembesültek. Amennyiben ezek életképtelenné váltak, akkor további új kihelyezések váltak rossz hitelekké. Kétes eljárás lenne azonban felelőssé tenni a bankok vezetését, hogy e fejleményeket nem látták előre.

A menedzsment hozzáértésének megítélését tovább bonyolítja, ha megkülönböztetjük a nyíltan tudomásul vett és a rejtett rossz hiteleket. Ha valamely banknak rossz hitele van, tud róla, s elhatározta már, hogy új kölcsönt nem ad soha többé ennek az adósnak, több lehetőség közül választhat. Azonnal beismerheti ezt (ez esetben minősítenie kell hitelét, és tartalékot kell képeznie vele szemben), de el is leplezheti a tényt az esedékes és ki nem fizetett kamatok tőkésítésével; ezenkívül átmeneti megoldások is léteznek (a kamatok egy részének begyűjtése, másik részének tőkésítése). Számottevő reálgazdasági sokk bekövetkezése esetén bármely bankrendszer időben némileg késleltetné a hitelportfóliójában bekövetkezett változások jelzését a piac

számára, illetőleg az eszközállománya értékcsökkenésének a beismerését. Ennek az az oka, hogy elegendő saját tőke hiányában a bankok mérlegének forrásoldalát rendszerint nem lehet azonnal hozzáigazítani az eszközök reálértékének csökkenéséhez. Ha valamely bank nem tud azonnal a rossz hiteleinek teljes összegét elérő tartalékot képezni, akkor a fizetésképtelenségtől való félelmében csak fokozatosan ismeri el hiteleinek valódi minőségét, mert reménykedik, hogy a problémát legalább részben ki tudja nőni.

Mindent összevetve, bonyolult feladat az említett magyar kereskedelmi bankok esetében pontosan kideríteni, hogy fizetőképességi nehézségeik mennyiben tulajdoníthatók a menedzsment rossz működésének, az örökölt problémáknak, illetőleg a reálgazdasági sokkoknak. Általános vélemény szerint a rossz hitelek állományának felduzzadásáért ebben az időszakban a bankok vezetése okolható, legalábbis az MHB és a K&H esetében. Valójában ez még nyitott empirikus kérdés; de erre vonatkozóan nehezen lelhetők fel egyértelmű bizonyítékok. A következő pontban vállalati szintről származó adatokat ismertetünk, amelyek arra utalnak, hogy a nagy kereskedelmi bankok vélhetően *nem* nyújtottak jelentős mértékben *új* hiteleket nem fizető ügyfeleik számára.

A bankok hitelpolitikája rossz adósaikkal szemben

A következőkben egy széles körű vállalati minta alapján megvizsgáljuk, hogyan részesedtek a legrosszabb eredményeket kimutató vállalatok a bankszféra hitelállományából, és milyen mértékben juthatott e vállalati kör új hitelekhez 1992-ben. A vállalati eredményességet három mérőszám segítségével is megragadtuk, ezek pontos definícióját a *2. táblázathoz* fűzött megjegyzésekben adtuk meg. Annak érdekében, hogy kimutathassuk, vajon pumpáltak-e a bankok friss pénzt a veszteséges vállalatokba, a szokásos jelzőszámok mellett egy újat is bevezettünk. Ezt *friss hitel (FH)* mutatónak neveztük el, és úgy számítottuk ki, hogy a nominális hitelállomány változásából levontuk az esedékessé váló kamatok összegét. Ha a bankhitelek reálértékének változásából levonjuk a friss hiteleknek a bankhitelekhez viszonyított százalékos arányát, akkor az átlagos nominális bankkamatláb és az inflációs ráta különbségét kapjuk, ami hozzávetőleg a reálkamatlábat adja ki. A bankhiteleknek mind a nominális, mind a reálkamatlába nagyon magas volt Magyarországon 1992-ben: az előbbi 33, az utóbbi pedig 12 százalék.[2]

Az általunk alkalmazott *FH* mutató lényegében véve a bankok és a vállalatok közötti pénzáramlást jelzi, pontosabban azt, mekkora összegű lenne ez, ha a vállalatok a kamatokat teljes egészében kifizetnék. Ha az *FH* mutató értéke pozitív, akkor a pénz a bankoktól folyik a vállalatok felé, ha ellenben negatív, akkor a bankok pénzt szívnak ki (pontosabban megpróbálnak kiszívni) a vállalatoktól. Mivel a mutató kiszámításánál a bankhitelekbe csak a folyó és az átütemezett hiteleket számítjuk be (az elmaradt kamatokat nem), a kamatokba pedig csak az esedékessé vált kamatokat (a büntetőkamatokat és a frissen kirótt pótdíjakat nem), így az *FH* mutató a hitelek *formális* továbbgörgetésének, illetve átütemezésének mértékét jelzi. Ha egy vállalat például nem tudna az év folyamán teljes egészében eleget tenni kamatfizetési kötelezettségének, s a bank tőkésítené a hátralékot, átütemezné a hitelt, de nem juttatna új pénzt a vállalatnak, akkor az FH mutató értéke nulla lenne. Ha viszont mindemellett

[2] A nominális kamatlábra vonatkozó *forrás: MNB:* Annual report, 1993, 240. o.; a reálkamatláb kiszámításához a 18,8 százalékos termelői árindexet használtuk, mint ahogy az MNB is ezt az adatot használja publikációiban. Ez az érték a KSH régi metodológiájú számításai alapján adódott.

2. táblázat

A legrosszabb eredményességű vállalatok részesedése a banki hitelekből 1992-ben

Mutató	A minta alsó decilise[a] különféle eredményességi mutatók alapján			Az 500 millió forintnál nagyobb veszteséget kimutató vállalatok[b]	A teljes vállalati minta[c]
	profitmarzs	eszközarányos nyereség (ROA)	sajáttőkearányos nyereség (ROE)		
Vállalatok száma, ebből	454	339	338	86	2871
a 300 főnél többet foglalkoztatók száma	116	123	120	66	1122
Foglalkoztatottak száma (ezer fő), ebből	132	131	131	119	1318
a 300 főnél többet foglalkoztató vállalatoknál (ezer fő)	90	100	104	116	1069
Bankhitelállomány[d] az év elején (milliárd forint)	81,3	59,5	78,7	104	431
Bankhitelállomány az év végén (milliárd forint)	93,4	76,7	89,5	117	494
Bankhitelek reálérték-változása[e] (százalék)	−3,3	8,6	−4,3	−5,5	−3,6
Bankhitelek állományváltozása (milliárd forint)	12,1	17,2	10,8	12,8	62,5
Bankhitelek kamata[f] (milliárd forint)	20,6	20,8	25,0	29,4	122
Friss hitel[g] (milliárd forint)	−8,5	−3,5	−14,2	−16,6	−59,9
Friss hitel/év eleji bankhitelállomány (százalék)	−10,4	−5,9	−18,1	−15,9	−13,9
Részesedés a bankhitelekből az év elején (százalék)	18,9	13,8	18,3	24,2	100
Részesedés a bankhitelekből az év végén (százalék)	18,9	15,5	18,1	23,7	100
A részesedés évközi változása (százalék)	+0,1	+1,7	−0,1	−0,5	–
Adósság/saját tőke az év elején	0,82	1,15	1,59	0,77	0,46
Adósság/saját tőke az év végén	1,00	2,31	3,12	1,04	0,48
Évi arányváltozás	+0,17	+1,16	+1,53	+0,28	+0,02
Üzleti profitmarzs[h] (százalék)	−55,6	−35,3	−31,8	−20,3	−1,5
Eszközarányos nyereség (ROA)[i] (százalék)	−19,7	−34,6	−30,2	−18,1	−3,5
Sajáttőke-arányos nyereség (ROE)[j] (százalék)	−35,8	−74,3	−78,3	−32,0	−5,1

[a] A decilist mindig a foglalkoztatott létszám szerint számoltuk, vagyis a legrosszabb eredményességű cégek közül annyit vettünk minden esetben számításba, amennyi hozzávetőleg a mintában szereplő vállalatok létszámának egytizedét foglalkoztatta. Egyik csoportban sem szerepel azonban a több mint százezer főt foglalkoztató MÁV, amely különleges esetnek számít.

[b] A MÁV nélkül.

[c] 1992-ben hozzávetőleg 4400 közepes és nagyvállalat működött a magyar gazdaság nem pénzügyi szektorában, melyek durván 1,6 millió főt foglalkoztattak. Mintánkban nem szerepelnek azok a vállalatok, melyekre vonatkozóan csak hiányos vagy ellentmondásos adatokkal rendelkeztünk.

[d] A bankhitelek állományát néhány vállalati mérlegrovat aggregálása révén közelítettük meg. Itt és a bankhitelekkel kapcsolatos többi sorban is beszámítottuk azokat a hiteleket, amelyek a bankokkal szemben keletkeztek, de időközben más tulajdonosra szálltak át. Az esedékessé vált, de ki nem fizetett kamatok közül csak azokat számítottuk be a hiteltartozásba, amelyeket már formálisan is tőkésítettek.

[e] A bankhitelek nominális növekedési ütemét az 1992-es termelői árindexszel defláltuk, ami 18,8 százalék volt.

[f] Ez a sor a pénzügyi intézményekkel szembeni tartozások esedékessé vált kamatait tartalmazza, függetlenül attól, hogy kifizették-e, vagy sem.

[g] Hitelállomány-változás mínusz esedékessé váló kamatok összege.

[h] A pénzügyi és rendkívüli ráfordítások leszámítása előtti profit az éves árbevétel százalékában.

[i] Adózás előtti nyereség az év eleji teljes eszközérték százalékában.

[j] Adózás előtti nyereség a saját tőke év eleji értékének százalékában.

a bank új hitelt is adna, akkor a mutató értéke pozitívvá válna. Ha viszont a bank visszautasítaná a kamat tőkésítését és a hitel átütemezését, s új hitelt sem nyújtana, akkor az *FH* mutató negatív lenne (de akkor is, ha az ügyfél kifizetné az esedékes kamatokat).

A *2. táblázat* egy sor indikátort tartalmaz – köztük az *FH* mutatót is – a legrosszabb jövedelmezőségű vállalatok négyféle módon képzett csoportjára vonatkozóan. E csoportoknak a részesedése 16 és 24 százalék között mozog a mintában szereplő vállalatok 1992. végi hitelállományából. Mivel e csoportok részesedése a mintában szereplő vállalatok létszámából csak 10 százalék (a negyedik csoporté még kevesebb), s a hitelekből való részesedésük ennek durván kétszerese, így a bankhitelek érezhetően a legkevésbé jövedelmező vállalatokban koncentrálódtak Magyarországon 1992 végére.

Még ennél is meglepőbb azonban az, hogy a *2. táblázat* tanúsága szerint a bankhitelek eloszlása milyen keveset változott 1992 folyamán: a legrosszabb jövedelmezőségű vállalatok az év végén is közel azonos arányban részesedtek a bankhitelekből, mint az év elején. Ebből következően esetükben reálértékben is hasonlóan változott a bankhitelek állománya, mint a teljes vállalati minta esetében, ahol ez –3,6 százalékot tett ki. Figyelemre méltó az FH mutató negatív értéke is, e szerint az esedékessé váló kamatok jelentősen meghaladták a bankhitelek nominális értékben vett növekményét. Az esedékes kamatoknak ez a többlete a legrosszabb jövedelmezőségű vállalatok esetében az év eleji hitelállományuk 6–18 százalékára rúgott. A bankoktól tehát nem áramlott pénz a legrosszabb jövedelmezőségű vállalatokhoz; éppen ellenkezőleg, a bankok igyekeztek pénzt elvonni tőlük. Végül azt is érdemes kiemelni, hogy a legrosszabb vállalatok már az év kezdetén is magas adóssághányaddal (adósság/saját tőke aránnyal) rendelkeztek, 1992 folyamán azonban tovább nőtt eladósodottságuk, mégpedig jelentős mértékben (szemben a teljes mintával, ahol ez lényegében nem változott).

Ismertetett adataink arra utalnak, hogy a bankok 1992 folyamán nem nyújtottak nagy arányban hiteleket rossz ügyfeleknek; pontosabban, a rossz hiteleknek az 1992-es növekménye *nem az újonnan nyújtott* hitelekből fakadt. Az történt valójában, hogy a kereskedelmi bankok *örökölt* hitelportfóliójában jelentős súlyt képviselő, erősen eladósodott vállalatok 1992-ben igen rossz eredményeket értek el. A bankok ugyan nem pumpáltak új pénzt ezekbe a vállalatokba, vagyis „nem dobtak jó pénzt a rossz után", de nem is csökkentették ezektől a vállalatoktól való függőségüket. Ez utóbbinak feltehetőleg az volt a fő oka, hogy e vállalatok képtelenek voltak hiteleik teljes mértékű visszafizetésére, ezek lejárta vagy felmondása esetén. A rossz hitelek mennyiségének 1992-es robbanásszerű növekedéséhez emellett az is hozzájárult, hogy a bankok a korábbinál lényegesen nagyobb arányban ismerték be nyíltan, és minősítették át ennek megfelelően rossz hiteleiket.

A nagy kereskedelmi bankok szorult pénzügyi helyzetükben sem folyamodtak hazardírozó magatartáshoz. Ezt a viselkedést gyakran tulajdonítják olyan bankoknak, amelyek rossz hiteleik folytán elvesztik saját tőkéjük számottevő részét. A hazardírozó bankok nem jelzik időben a piacnak portfóliójuk összetételének kedvezőtlen változását, s nem írják le azonnal teljes veszteségeiket, hanem ehelyett még kockázatosabb hiteleket nyújtanak (esetleg még rossz adósaiknak is). Ezzel próbálnak elébe vágni a fizetésképtelenség kialakulásának: ha ezeket a kockázatos hiteleket nem törlesztik, akkor ez úgyis bekövetkezik, de ha igen, akkor a bank visszaszerzi fizetőképességét. Adataink inkább arra vallanak, hogy a nagy kereskedelmi bankok „konzervatív" módon viselkedtek: megpróbálták függetleníteni magukat a magas kockázatú, őket pumpoló ügyfeleiktől.

E bankok vezetőinek valószínűleg az volt a fő törekvése 1992-ben, hogy összegyűjtsék ügyfeleikről a szükséges információkat, melyeket az új regulációs előírások és a nemzetközi auditorok megkívántak. Éppily fontos volt a belső vezetési struktúra

átalakítása, a hitelportfólió folyamatos értékelése céljából, és a megszülető piacgazdaság körülményei között a racionális hitelezési magatartás kialakítása érdekében. Miközben az alkalmazkodási feladatokkal küszködtek, adataink szerint a bankárok még a hitelportfóliójuk további romlását is igyekeztek megakadályozni. Ezzel persze nem állítjuk, hogy jól irányították 1992 folyamán a magyarországi nagy kereskedelmi bankokat. A legtöbb, amit mondhatunk róluk: tudatosan mérsékelni próbálták az őket ért károkat; a legkevesebb pedig, hogy túlterhelték őket a piacgazdasági körülményekhez és az új regulációs előírásokhoz való alkalmazkodás követelményei. Ezek a nagy kereskedelmi bankok nem tettek határozott, aktív lépéseket az örökségükbe tartozó rossz adósokkal szemben (például pénzügyi átszervezésük kikényszerítését). Ennek a mulasztásnak több oka lehetett: nem rendelkeztek az ehhez szükséges szakértelemmel és információkkal; ezzel a lépéssel nyíltan el kellett volna ismerni és a piac számára jelezni egyes hiteleik valódi minőségét, s veszteségeik fedezésére nem rendelkeztek elegendő saját tőkével; de kivárásra is játszhattak, kormányzati beavatkozásban bízva.

A veszteségek finanszírozása a legeredménytelenebb vállalatoknál

A veszteségek finanszírozására elvileg három lehetőség van: külső tőkeinjekció; az adósságok növelése; valamint az eszközök csökkentése. A *3. táblázat* ad képet arról, milyen mértékű veszteségek keletkeztek, és miként finanszírozták ezeket a legrosszabb eredményességű vállalatok négy kategóriájában 1992-ben. A táblázatban szereplő százalékszámokat nominális értékekből számítottuk; viszonyítási alapként pedig az év eleji teljes eszközérték szolgált. Már a működési eredmény is negatív volt mind a négy csoportban, tehát a közvetlen költségek is meghaladták a bevételeket; az amortizáció és a pénzügyi ráfordítások beszámítása pedig tovább növelte a veszteségeket. Ilyen mértékű veszteségeket hosszabb távon nem lehet elviselni, még akkor sem, ha a vállalatok nem teljesítik adósságszolgálati kötelezettségeiket. Az amortizáció, a pénzügyi ráfordítások (nagyobbrészt kamatok) és a rendkívüli ráfordítások durván megduplázták a működési veszteségeket.

Pillantást vetvén a mérlegadatokra kiderül, hogy e veszteségek hozzávetőleg kétharmad részét a saját tőke csökkenése ellentételezte. Az adósságok növekedése nem vált a veszteségek finanszírozásának fő módjává: a legeredménytelenebb vállalatok tartozásai nominálisan csak csekély mértékben emelkedtek, reálértékben pedig mind a négy csoportnál csökkentek. Mindez igaz a bankokkal szembeni tartozásokra is. A kereskedelmi partnerekkel szembeni tartozások viszont még nominálisan is csökkentek, ezért reálértékben igen erősen visszaestek. Az egyéb tartozások széles kategóriája is csak kismértékben járult hozzá a veszteségek finanszírozásához. Ide tartoznak az adókötelezettségek és az adóhátralékok is: egyes számítások szerint az évi adóhátralék (tehát egy flow-érték) a reál-GDP 2 százaléka körül mozgott (*Schaffer* [1995]). Ez az adótartozás is feltételezhetően a legeredménytelenebb vállalatokra koncentrálódott, azonban ezzel együtt is csak kismértékben járult hozzá a tartozások növekedése e vállalati kör veszteségeinek finanszírozásához.

A veszteségeket legnagyobb részben az eszközök értékének leapadása finanszírozta. Ezen belül az állóeszközök, a készpénz, a bankbetétek és a pénzügyi eszközökbe fektetett beruházások értékének csökkenése nem volt különösebben jelentős. A veszteségek finanszírozásához ezzel szemben erősen hozzájárult a készletek redukálása, a kereskedelmi hitelek visszafogása és az egyéb követelések értékének csökkenése (sajnos az utóbbiról nem állnak rendelkezésre finomabb bontású adatok). Ezek az adatok arra vallanak, hogy a veszteséges vállalatok 1992-ben erősen *összehúzódtak*. Ezt a megállapítást a foglalkoztatásra, az értékesítésre és a bérekre vonatkozó vállalati adatok is megerősítik. Az összkép tehát a következő: a legeredménytelenebb

3. táblázat

A legrosszabb eredményességű vállalatok jövedelmei, eszközei és forrásai 1992-ben

Eredménymutatók	A minta alsó decilise különféle eredményességi mutatók alapján						Az 500 millió forintnál nagyobb veszteséget kimutató vállalatok		A teljes vállalati minta	
	profitmarzs		eszközarányos nyereség		sajáttőke-arányos nyereség					
Működési eredmény –	–13,1		–18,6		–15,9		–8,0		2,4	
– Értékcsökkenési leírás =										
= Üzemi eredmény –	–15,8		–22,5		–19,2		–11,4		–1,2	
– Pénzügyi ráfordítások =										
= Vállalkozói eredmény –	–19,0		–30,5		–26,9		–16,7		–3,3	
– Rendkívüli ráfordítások =										
= Adózás előtti eredmény	–19,7		–34,6		–30,2		–18,1		–3,5	
Mérlegadatok	megoszlás	változás	megoszlás	változás	megoszlás	változás	megoszlás	változás	megoszlás	változás
Források	100,0	–17,0	100,0	–18,1	100,0	–23,8	100,0	–9,1	100,0	–0,8
Saját tőke	54,9	–13,3	46,5	–21,8	38,6	–20,1	56,6	–12,1	68,7	–1,7
Kötelezettségek	45,1	–3,7	53,5	3,6	61,4	–3,7	43,4	3,0	31,3	0,9
bankokkal szemben	14,9	2,2	19,0	5,5	21,2	2,9	17,8	2,2	9,9	1,4
szállítókkal szemben	11,3	–2,2	15,2	–1,9	16,5	–3,9	9,1	–1,7	8,1	–1,0
egyéb kötelezettségek	18,9	–3,7	19,3	0,0	23,7	2,7	16,5	2,5	13,3	0,5
Eszközök	100,0	–17,0	100,0	–18,1	100,0	–23,8	100,0	–9,1	100,0	–0,8
Tárgyi eszközök	33,0	–0,4	32,6	–0,5	29,2	–2,2	40,8	0,4	49,9	1,0
Készletek	13,8	–5,8	23,6	–9,8	22,9	–10,4	15,8	–5,3	14,1	–3,2
Befektetett pénzügyi eszközök	19,9	–0,8	10,7	–1,6	10,2	–1,0	15,2	–0,1	12,6	1,0
Követelések	26,9	–8,2	27,6	–6,7	31,5	–10,4	22,9	–5,3	17,4	–1,4
vevőkkel szemben	13,2	–2,7	17,7	–4,3	17,8	–4,7	11,5	–2,1	10,7	–0,4
egyéb követelések	13,7	–5,5	9,9	–2,4	13,7	–5,7	11,4	–3,2	6,7	–1,0
Pénzeszközök	4,7	–0,6	2,9	–0,1	3,6	–0,8	3,6	–0,3	4,6	0,5
Egyéb eszközök	1,7	–1,2	2,6	–0,6	2,6	–0,2	1,7	–1,5	1,4	1,3

Az oszlopok megnevezésének értelmezésére lásd a *2. táblázathoz* fűzött megjegyzéseket! A megoszlási adatokat százalékban fejeztük ki, s ezek az 1992. év eleji mérlegre vonatkoznak; a megadott százalékok a kerekítés miatt nem feltétlenül adják ki a 100 százalékot. Az eredményekre és a változásokra vonatkozó adatokat kivétel nélkül az év eleji teljes eszközérték százalékában fejeztük ki.

vállalatok fenn nem tartható veszteségeket szenvedtek; meglehetősen gyorsan összehúzódtak; veszteségeiket átmenetileg inkább a működő tőkéjük, nem pedig az állótőkéjük rovására finanszírozták, ami arra utal, hogy mélyreható átszervezésbe nemigen fogtak bele.

E cégek nagy része természetszerűleg nem volt abban a helyzetben, hogy teljesítse esedékes adósságszolgálatát a bankok számára, vagy visszafizesse a lejárt hiteleket. Mit tehettek azonban a bankok velük szemben? Egyik megoldás: kisajtolni a vállalatokból, amennyit lehetséges, tartozásaik maradékát továbbgörgetni s kivárásra játszani. Másik lehetőségként a hitelbiztosítékokkal való kompenzáció kínálkozott a bankok számára. Ezzel kapcsolatban azonban súlyos jogi bonyodalmak léteztek (*Bauer–Gray* [1995]), s az így lefoglalt javak piaci értéke is alacsonynak ígérkezett. A harmadik megoldás a felszámolási eljárás megindítása lett volna az adós vállalatokkal szemben. Itt is felmerültek azonban mind a jogi nehézségek, mind a vállalatok eszközeinek alacsony piaci értékével kapcsolatos problémák. De további két körülményt is meg kellett a bankoknak fontolniuk: az érvényes reguláció szerint a felszámolás alatt lévő vállalatok hiteltartozásait automatikusan a rossz hitelek közé kell sorolni, s ennek megfelelően azonnal 100 százalékos tartalékot kell velük szemben képezni; másrészt a felszámolás időszaka alatt az adós vállalat fel van mentve az adósságszolgálati kötelezettségei alól. Olyan körülmények között, amilyenben a bankok 1992–1993 folyamán találták magukat, az első megoldás viszonylag vonzónak mutatkozhatott. Az a tény azonban, hogy a bankok vonakodtak jogi úton fellépni rossz adósaikkal szemben, *nem* azt jelentette, hogy ezen adósoknak puha volt a költségvetési korlátjuk, vagy hogy a bankokkal szembeni fizetési fegyelmükkel lett volna baj. Előzőleg ugyanis láttuk, a bankok megpróbáltak pénzt kipréselni a pénzügyileg padlóra került klienseiktől.

Ez a kérdéskör átvezet bennünket a magyar csőd- és felszámolási eljárások elemzéséhez, s szélesebb értelemben a vállalatok fizetési fegyelmének vizsgálatához.

Kísérlet a fizetési fegyelem megszilárdítására: az 1992-es csődtörvény

Az 1991 szeptemberében elfogadott és 1992. január 1-jén életbe lépett új csődtörvény egy 1986-os törvényerejű rendeletet volt hivatva helyettesíteni. Ez utóbbi is megengedte ugyan a hitelezőknek, hogy nem fizető adósaikkal szemben felszámolási eljárást indítsanak, de a valóságban erre ritkán került sor. Az új törvény a „fizetési fegyelem" megszilárdítását célozta, mivel a gazdaságpolitika különös problémaként fogta fel a vállalati körbetartozások növekedését.

Az új csődtörvény hatálya minden jogi személyiségű vállalkozásra kiterjedt, tulajdoni formájától függetlenül. Háromféle eljárást különböztetett meg: csődeljárást, mely az adós vállalkozás számára átmeneti védelmet adott a hitelezőivel szemben; felszámolási eljárást; valamint végelszámolást – ez egy gazdasági egység tevékenységének megszüntetését jelenti, jogutód és felszámolási eljárás nélkül.

A csődeljárás, mint említettük, ad bizonyos türelmi időt a pénzügyi nehézségekkel küzdő adósnak, hogy átszervezési tervet dolgozzon ki és terjesszen hitelezői elé. Az 1992-es törvény szerint az adós jelenti be a csődöt (a felszámolási eljárást ellenben a hitelezők is megindíthatják). Az adósnak tehát mérlegelési lehetősége van, hogy bejelentse-e a csődöt, ha előrelátása szerint képtelen lesz kifizetni egy éven belül esedékes tartozásait, illetve valamely már lejárt tartozását. Az 1992-es törvény azonban fő újításként egy „önműködő kioldót" (automatic trigger) is bevezetett, mely bizonyos esetekben *kötelezte* az adóst a csődeljárás megindítására. Az előírás szerint akkor kellett csődöt jelentenie az adósnak, ha egy tartozását annak lejárta után kilencven nappal sem tudott megfizetni. Ez a kötelezettség (melynek nyolc napon belül kellett eleget tenni) független volt attól, hogy a lejárt adósság *mekkora összegű*

volt, és *kivel szemben* állt fenn. Ilyen esetben a csődeljárás megindításának elmulasztása büntetőjogi következményekkel járt a vállalat vezetőjére nézve. A fizetési fegyelmet elsősorban éppen ez az önműködő kioldó volt hivatva megszilárdítani.

Az 1992-es csődtörvény kettős célt szolgált. A csőd- és felszámolási eljárások elősegítették először is a bajban lévő vállalatok átszervezését, illetve megszüntetését, ezáltal pedig a hitelezők igényeinek lehetőség szerinti kielégítését. Ebben az értelemben a törvény a *stockprobléma* kezelését, vagyis a felhalmozódott tartozások rendezését szolgálta. A törvény másrészt nagy súlyt helyezett a gazdaságirányítás által súlyosnak tartott *flow-probléma* megoldására is: a hitelezők passzivitásának leküzdésére és a fizetési fegyelem megerősítésére. Ez utóbbi törekvés a magyar törvényt megkülönböztette a legtöbb ország hasonló törvényeitől. Nemcsak a kilencven napos önműködő kioldó mutatta azonban, hogy milyen nagy jelentőséget tulajdonítottak a vélt flow-probléma elleni harcnak, hanem az a mód is, ahogy a stockproblémát kezelték. A törvény nem tartalmazott előírásokat, melyek elősegítették volna programok kidolgozását a fizetésképtelen adósok tartozásainak rendezésére; megkövetelte viszont, hogy a csődeljárásban valamennyi hitelező kivétel nélkül elfogadja a vállalat átszervezési terveit; a Pénzügyminisztérium pedig nem növelte a csődbíróságok költségvetését, a várható csődhullámra való tekintettel sem. Az a körülmény tehát, hogy a gazdaságirányítás rossznak ítélte a vállalatok fizetési fegyelmét, alapvető hatást gyakorolt az 1992-es csődtörvényre.

Ezzel kapcsolatban két kérdés merül fel. Vajon tényleg olyan rossz volt-e az adott időszakban a vállalatok fizetési fegyelme, s ha igen, célszerű volt-e a választott módszerrel ez ellen fellépni? Ami az első kérdést illeti, sajnos nem rendelkezünk adatokkal a lejárt és ki nem fizetett kereskedelmi hitelek korábbi állományára vonatkozóan, de az joggal feltételezhető, hogy 1990–1991 folyamán ebben növekedés állt be. Ezekben az években mind keresleti, mind kínálati oldalról erőteljes sokkok érték a gazdaságot; a kibocsátás nagymértékben visszaesett, számos magyar cég súlyos bajba került. A rossz bankhitelek állománynövekedéséért főként ugyanezek a sokkok okolhatók, valószínű tehát, hogy a rossz kereskedelmi hitelek felduzzadása is elsősorban ezekre vezethető vissza.

A kereskedelmi hitelekkel kapcsolatos problémák súlyát érdemes nemzetközi összehasonlításban is megvizsgálni. E hitelek év végi állományának a GDP-hez viszonyított súlya 1988 és 1992 között 30 és 35 százalék között mozgott Magyarországon. A fejlett nyugati országok egy részében az OECD adatai alapján alacsonyabb volt ugyan ez az arány, más részükben (például Franciaországban és Japánban) azonban magasabb. A vállalati szférán belüli tartozásoknak se az aránya, se az időbeli trendje nem mutatott tehát arra, hogy súlyos gondok lettek volna a fizetési fegyelemmel Magyarországon 1991 végén. De a lejárt és ki nem fizetett kereskedelmi hitelek aránya sem mondható szokatlannak a nyugati normák alapján. A KSH adatai szerint 1991 végén a kereskedelmi hitelek értékben számítva 47 százalékának járt le a kifizetési határideje (a hitelezők jelentései alapján). A nyugat-európai országokban a lejárt kereskedelmi hitelek aránya ugyanebben az időszakban átlagosan 44 százalékot tett ki (*Chittenden és szerzőtársai* [1993]), tehát a magyar viszonyok e tekintetben sem voltak kirívóak.

Ami a másik kérdésünket illeti, véleményünk szerint értelmetlen dolog a fizetési késedelemben lévő cégeket csődeljárás megindítására kényszeríteni. A piacgazdaságokban ugyanis a fizetési fegyelmet elsősorban a *piaci erők* hivatottak kikényszeríteni. Ha valamely vevő rendszeresen elmulasztja a szállító számláinak kiegyenlítését, akkor az utóbbi normális esetben tanul a leckéből: beszünteti a szállításait, vagy csak készpénzért, illetőleg előzetes fizetés ellenében hajlandó erre. Persze a vállalatok költségvetési korlátjának keménynek kell lennie, hogy e leckét megtanulják. Az általunk ismert tények számunkra azt mondják, hogy az átmeneti gazdaságokban a legtöbb vállalat ezt a leckét már megtanulta.

A szerződések betartatását szavatoló hatékony rendszer természetesen nélkülözhetetlen eleme minden piacgazdaságnak. Ezt az igényt azonban már az 1986-os csődtörvény is kielégítette Magyarországon, hiszen a hitelező keresetet nyújthatott be a bírósághoz nem fizető adósával szemben, s felszámolását is kezdeményezhette. Kétségtelen ugyan, hogy 1992 előtt nem vették széles körben igénybe az 1986-os törvény adta lehetőségeket, de ennek több oka is lehetett. Egyik ezek közül, hogy jogi és intézményi nehézségek hátráltatták a tartozások bírósági úton történő behajtását. Ez a tény drágábbá és nehezebben elérhetővé teszi a hiteleket, és emiatt rontja a reálgazdaság teljesítményét. De ha valahol az a probléma, hogy a hitelezők kevéssé érdekeltek nem fizető adósaik bíróság elé állításában, akkor a logikus gazdaságpolitika ennek az érdekeltségnek a felkeltése lett volna. Egyszerűbbé és kifizetődőbbé kellett volna tehát tenni a hitelezők számára az adósaikkal szembeni bírósági eljárást. Az 1992-es csődtörvény ezzel szemben az adósokat kényszerítette arra, hogy bíróság elé citálják a hitelezőket – utóbbiak érdekeltségének javítására ez a lépés nyilvánvalóan kevéssé volt alkalmas.

A csőd-, illetve felszámolási törvénynek szerintünk nincs központi jelentősége a fizetési fegyelem kikényszerítésében, inkább a stock-, mintsem a flow-probléma megoldására alkalmas. Mint már utaltunk rá, a fizetési késedelem közönséges jelenség a fejlett nyugati országokban, de csak az esetek töredékében fordulnak a cégek a bírósághoz késésben lévő adósaikkal szemben. A jelentékeny mértékű tranzakciós költségek csak az egyik magyarázat erre. A másik az, hogy az eladó–vevő kapcsolat tipikus esetben nem egy alkalomra szól, hanem hosszú távú viszony. Az eladók emiatt nem szaladnak rögtön a bírósághoz; a késedelmes fizetés tényét ehelyett a következő tárgyalási fordulóban veszik figyelembe az ár és a szállítási feltételek megállapítása során. Emiatt a fizetési fegyelem, azaz a flow-probléma igazából véve nem is valódi probléma. A késedelmes fizetés gyakorisága tulajdonképp a partnerek alkuerejét tükrözi; az erős pozíciókkal rendelkező vevők ezen a módon kereskedelmi hitelek nyújtására kényszeríthetik szállítóikat.

A vállalatok könnyedén szerezhetnek tapasztalatokat arról, hogy vevőik mennyi idő elteltével fizetnek. Ha tehát rendszeresen tovább szállítanak a késéseiről ismert vevőknek is, akkor ezt szándékosan teszik, így a szállító oldaláról nem beszélhetünk *kényszerű hitelezésről*. Akkor ellenben, ha a vevő megpróbál több hitelt kifacsarni a szállítóból, mint amennyit az megadni hajlandó, vagy ha egyáltalán nem tud, illetve nem akar fizetni, akkor az eladó egyszerűen beszünteti szállításait (s ez a kintlévősége tényleg kényszerű hitellé válik). Ebben az esetben a csődtörvény jelentőséget kap, mert megadja a szállítónak a lehetőséget, hogy követelését bírósági úton érvényesítse. Ekkorra azonban a flow-probléma már magától megoldódott, hiszen az eladó beszüntette szállításait.

Egy 1994-es világbanki vizsgálat, melyet 200 közepes és nagy feldolgozóipari vállalat körében végeztek, arra utal, hogy a magyar vállalatok már megtanulták az említett leckét. Késedelemben lévő vevőikkel szemben leggyakrabban úgy jártak el, hogy kérték az előre való fizetést; kamatot számítottak fel; szüneteltették a szállítást a tartozások rendezéséig; informális „ráhatással" éltek. Rendszeresen csak 17 százalékuk fordult a bírósághoz; a nyugati országokban ez az arány nagyon hasonló (*World Bank* [1994]).

Az 1992-es csődtörvény következményei

A csődtörvény kilencven napos ún. önműködő kioldója 1992 áprilisától kezdte kényszerítő hatását kifejteni: a bíróságokat ez időtől elárasztották a csődbejelentések (lásd a *4. táblázat*ot). Április és szeptember között 4300 bejelentés futott be a bíróságokra, s ennek hozzávetőleg 80 százaléka az „önműködő kioldónak" tulajdonítható kötelező bejelentés volt. Nem minden bejelentett csőd került a formális bírósági eljárás stádiu-

mába: 30-40 százalékuk „adminisztratív véget" ért, azaz visszavonták a folyamodványt, vagy a bíróság utasította vissza az eljárást adminisztratív okokra hivatkozva. Ez összefügghet azzal, hogy az adós vállalatok állítólag szándékosan rosszul szerkesztették meg esetenként a bírósághoz beadott csődbejelentésüket, hogy ezáltal is időt nyerjenek.

A formális csődeljárás alá került vállalatok méret szerinti megoszlása hasonló volt, mint a gazdaság egészének vállalati struktúrája. Csődeljárást legnagyobb számmal a viszonylag kis vállalatok ellen folytattak, de nem csekély számú nagyvállalat is fennakadt a rostán, s utóbbiak adták a csődbe került vállalatok foglalkoztatottjainak, értékesítésének és exportjának döntő részét. Jellemző adat, hogy a 300 főnél többet foglalkoztató vállalatok 10,7 százaléka került formális csődeljárás alá 1992–1993-ban, miközben a teljes vállalati körben ez az arány csak 3,6 százalékos volt. Az 1992–1993-ban formális csődeljárás alá került vállalatokban dolgozott a vállalati szféra foglalkoztatottjainak 12-13 százaléka. Ha a formális csődeljárás alá került vállalatok méret szerinti összetétele megegyezik azokéval, melyek csődjelentése adminisztratív véget ért, akkor az említett két évben csődöt jelentett vállalatokban dolgozott a vállalati szektor létszámának hozzávetőleg 20 százaléka (a KSH adatai alapján).

De mi történt közben a vállalati körbetartozásokkal, melyek az „önműködő kioldó" létrehozását leginkább motiválták? A sorban állás jelentős mértékben visszaesett: a bankoknál kielégítésre váró tartozások összege 1992 első negyedévében még 187 milliárd forint volt, de 1993 első negyedévére ez 94 milliárd forintra esett vissza (*László–Szakadát* [1992]; MNB): Egyesek ezt a fizetési fegyelem erősödésének tulajdonítják, de az apadás legnagyobb része valójában csak statisztikai illúzió. Az MNB egy tanulmánya szerint a sorban állás csökkenése 70 százalékban annak köszönhető, hogy a csődtörvény átmenetileg védelmet nyújt az adósoknak, s így tartozásaikat automatikusan levonják a kiegyenlítésre váró tartozások közül.

A legtöbb csődeljárást a törvénynek megfelelően viszonylag gyorsan lezárták. Az 1992 folyamán lefolytatott csődeljárások kezdetben nagyobbrészt az adós és a hitelezők közötti megállapodással zárultak, de később a felszámolás vált gyakoribbá (lásd az *5. táblázat*ot). A megfigyelők szerint ez annak tulajdonítható, hogy a hitelezők, tanulva a csődeljárások során szerzett tapasztalataikból, nem elégedtek már meg adósaik hevenyészett átszervezési terveivel.

A csődtörvénnyel tett kísérlet fokozódó elégedetlenségre vezetett, ezért az országgyűlés 1993 szeptemberében módosította a törvényt. Az önműködő kioldót hatálytalanították, s enyhítettek azon a korábbi előíráson is, hogy a megegyezéshez valamennyi hitelezőnek kivétel nélkül el kell fogadnia az adós átszervezési terveit. Ettől fogva sokkal kevesebb csődeljárást indítottak meg: míg ezek száma 1993 végén még havi 75 körül volt, 1994-ben havi tíznél is kevesebbet tett csak ki.

A felszámolási eljárások száma is drámaian emelkedett az új szabályozás bevezetésével: valójában már kezdettől meghaladta a csődeljárások számát. Velük ellentétben csak kisebb visszaesés következett be a megindított felszámolásokban 1993 és 1994 folyamán (lásd az *5. táblázat*ot). A csődeljárásokhoz hasonlóan a felszámolási eljárások jelentős része sem jutott el a formális bírósági szakaszba, hanem ehelyett adminisztratív véget ért (1992-ben több mint négyezer ilyen eset volt). Emellett még mindig számottevő maradt a bírósági szakaszba eljutott felszámolások mennyisége: ez 1992 óta egyenletesen kétezer néhány száz körül alakult.

A felszámolások a csődökhöz hasonlóan legnagyobbrészt kisvállalatokat érintettek, de gazdasági súlyuk alapján a felszámolásokban is a nagyvállalatok domináltak. 1993 végén a teljes banki hitelállomány hozzávetőleg 7 százaléka állt fenn felszámolási eljárás alatt lévő vállalatokkal szemben (és ez az arány emelkedőben volt). Ha tekintetbe vesszük azokat a hiteleket is, amelyektől megszabadították a bankokat az 1992-es hitelkonszolidáció keretében, valamint a már felszámolt vállalatokkal szembeni hiteleket is beszámítjuk, akkor becslésünk szerint az előbbi arány már 10 százalék

4. táblázat

A csődök száma Magyarországon, 1992–1994

Megnevezés	1992						1993					1994				
	első negyedév	április	második negyedév	harmadik negyedév	negyedik negyedév	összesen	első negyedév	második negyedév	harmadik negyedév	negyedik negyedév	összesen	első negyedév	második negyedév	harmadik negyedév	negyedik negyedév	összesen
Pénzügyminisztériumi adatok																
Csődbejelentések, ebből	724	2259	2605	418	422	4169	372	332	195	88	987	57	49	45		
önkéntes						1016					137	30	40	32		
kötelező						3153					850	27	9	13		
Bírósági eljárások	285	205	1152	473	590	2500	295	257	238	97	887	30	22	18		
Lezárt esetek[a], ebből						2703					1924	192	105	43		
adminisztratív végű						1260					740	136	74	35		
megegyezés a hitelezőkkel						740					510	39	25	8		
megindított felszámolás						703					674	17	6	0		
Folyamatban lévő eljárás						1466					529	394	338	340		
KSH-adatok																
Bírósági eljárások				451	506	2294	262	203	213	102	780	32	17	14	10	73
Lezárt esetek[b], ebből						1041	359	323	325	334	1341	150	110	71	63	394
megegyezés a hitelezőkkel						672	176	152	129	122	579	45	24	14	11	94
megindított felszámolás						337	181	170	196	201	748	95	78	53	48	274
egyéb						37	2	1	0	11	14	10	8	4	4	26

[a] A bírósági szakaszba még el nem ért eljárásokat is beszámítva.

[b] Csak a bírósági eljárásba került csődökre vonatkozóan.

5. táblázat

A felszámolások alakulása Magyarországon, 1992–1994

Megnevezés	1989	1990	1991	1992					1992 összesen	1993				1993 összesen	1994		
				első negyedév	április	második negyedév	harmadik negyedév	negyedik negyedév		első negyedév	második negyedév	harmadik negyedév	negyedik negyedév		első negyedév	második negyedév	harmadik negyedév
Felszámolási kérelmek				2436	1281	3033	2197	2225	9891	2180	2156	1633	1273	7242	1363	1292	1285
Ebből megindította																	
az adós									1760	436	389	281	253	1359	271	240	211
a hitelezők, ebből									8131	1744	1767	1352	1020	5883	1092	1052	1074
állam (adó és hasonlók)									~900	146	165	152	145	608	156	161	222
bankok									~60	44	30	42	43	159	39	21	19
állami vállalatok									~1100	297	209	131	102	739	91	54	55
más hitelezők									~6100	1257	1363	1027	730	4377	806	816	778
Bírósági eljárások									2227	591	683	639	680	2593	526	712	524
Lezárt esetek[a], ebből	141	233	526	120	161	529	911	667	4936	1206				5115	1195	1033	756
adminisztratív végű befejezett felszámolás									4401					3975	918	782	514
									562					1140	277	251	242

[a] A bírósági szakaszba még el nem ért eljárásokat is beszámítva.

Forrás: pénzügyminisztériumi adatok; 1989–1991-re vonatkozóan *Kornai* [1994]; a csődkérelmek 1992-es hitelezők szerinti felosztása *Mitchell* [1994] alapján, némileg eltérő számítási móddal.

fölé emelkedett 1992–1993 folyamán. Ennek ellenére messze a bankok indították meg a legkevesebb felszámolási eljárást, a legtöbbet viszont az *5. táblázat* tanúsága szerint az állami vállalatok és egyéb hitelezők, tehát azok, akik kereskedelmi hiteleket nyújtottak.

Az adminisztratív végű felszámolásokhoz nyilván nem kell sok idő, de a formális bírósági procedúra már meglehetősen elhúzódó folyamat. Ez utóbbinak több oka is van. A csődtörvény kötelességévé teszi a felszámolónak, hogy az eljárás alatt lévő cég hitelezői számára a lehető legtöbbet visszanyerjen követeléseikből, ez pedig a lassú és korrekt, nem pedig a gyors és piszkos felszámolást ösztönzi. A felszámolásra kerülő cégek eszközeinek alacsony piaci értéke[3] is fékezte a felszámolási eljárásokat, mert a felszámolók, illetve a hitelezők vonakodtak tudomásul venni a nyomott árakat. Az eszközök alacsony árának részben az volt az oka, hogy egyszerre nagyon sok eljárás indult meg, így nagy kínálati túlsúly alakult ki a piacon.

Összefoglalva, az önműködő kioldó a fizetési fegyelem helyreállítását célozta a magyar gazdaságban, de szerintünk ez nem volt olyan probléma, amely szükségessé tette volna a törvénybe foglalt megoldást. A kereskedelmi hitelek állománya és a sorban álló követelések összege persze jelentősen visszaesett, de ez a „siker" jórészt statisztikai illúzió volt, melyet a csődtörvénynek az adósokat átmenetileg védő előírásai okoztak. A következőkben megvizsgáljuk, hogy a csődtörvénnyel való kísérletezés hogyan járult hozzá a rossz hitelek problémájához, és milyen károkat okozott a hitelpiac összeroppanása révén.

A csődtörvény által okozott károk

A csődtörvénybe foglalt önműködő kioldó ellen joggal felhozható, hogy nem volt megfelelően szelektív eszköz. Egyik oldalról eltalált átmeneti pénzügyi problémákkal küzdő cégeket is, melyek egyébként nem voltak komoly bajban, s nem szorultak rá alapos átszervezésre. Másik oldalról viszont nem érte el azokat a vállalatokat, melyek rossz hitelei bankokkal szemben álltak fenn, és a bankok továbbgörgették e hiteleket, ahelyett, hogy nyíltan leminősítették volna ezeket. A csődeljárást a *különleges esetnek* minősített vállalatok is elkerülték, melyek számára állami mentőkötelet dobtak.

Elszórt megfigyelésekből és aggregált adatokból arra következtethetünk, hogy a bankok valóban a hitelköveteléseik továbbgörgetését részesítették előnyben, s csak ritkán indítottak felszámolási eljárást adósaikkal szemben. Az érvényes reguláció szerint a felszámolás (de nem a csődeljárás) alatt álló vállalatokban lévő hiteleket a bankoknak kötelező a legalsó kategóriába sorolni, vagyis rossznak minősíteni. Saját tőkéjük elégtelenségére és a tőkemegfelelési mutatóra való tekintettel azonban ugyanúgy nem tudtak jelentős tömegben rossz hiteleket leírni, mint hiteleket nyilvánosan rossznak minősíteni. Ezenfelül a felszámolás időtartama alatt a vállalat nem köteles az öröklött hitelek – s közte a bankhitelek – visszafizetésére és az adósságszolgálat teljesítésére. A bankok végül erősebb alkupozícióban vannak a kereskedelmi hitelezőknél. Ezért érdekük, hogy a súlyosan eladósodott vállalatok ne kerüljenek be a csőd- vagy a felszámolási eljárásba, mert így jobb eséllyel tudnak pénzt kipréselni belőlük, mint a kereskedelmi hitelezők (és esetleg mint az állami hatóságok). Mindezért a bankok csak ritkán éltek a lehetőséggel, hogy rossz adósaikkal szemben felszámolási eljárást indítsanak.

Feltételezésünk szerint a csődtörvénnyel tett kísérlet két módon is súlyosbította a bankszektor pénzáramlási problémáját. A csődtörvény először is kilencven napos türelmi időt adott a csődeljárás alatt lévő vállalatoknak, ennek során nem kellett

[3] Ez általában csak 20-30 százalékát tette ki a könyv szerinti értéknek (*OECD* [1993] 84. o.).

bankhiteleiket törleszteniük és adósságszolgálatot teljesíteniük. A korábban említett világbanki vizsgálat szerint azonban a csődöt jelentett vállalatok több mint fele nem mulasztott el eleget tenni a bankokkal szembeni kötelezettségeinek, míg az önműködő kioldó hatályban volt (*World Bank* [1994]). Másrészt viszont a felszámolási eljárás alatt lévő vállalatokban már jóval hosszabb időszakokra befagyhattak a banki követelések. Miáltal pedig a csődtörvénnyel tett kísérlet sok vállalatot hozott olyan helyzetbe, hogy átmenetileg (a csődegyezkedés során) vagy tartósan (a felszámolás alatt) nem kellett hiteleit törlesztenie, illetve kamatokat fizetnie, ez súlyosbította a bankszektor pénzáramlási és rosszhitel-problémáit. Mindazonáltal ez önmagában nem feltétlenül növelte a csődtörvény által okozott károkat, hiszen úgy is felfoghatjuk, hogy ezáltal csak korábban bukott felszínre a bankszektor amúgy is meglévő súlyos ballasztja.

Nézetünk szerint a károk nem elsősorban a bankszektorban csapódtak le, hanem a vállalati szektorban, hiszen a csődbe kergetett vállalatok számára az *összes* hitelcsatorna bedugult, még akkor is, ha csak egyfajta tartozásukkal kerültek késésbe egyetlen hitelezőjükkel szemben. Az 1992-es banktörvényben nem volt ugyanis semmilyen kikötés, amely a kielégítés során előre sorolta volna azokat a hitelezőket, akik a csődeljárás alatt nyújtottak az adósnak további hiteleket. Ez igen hatásosan elrettentett minden kereskedelmi partnert attól, hogy hitelt adjon az eljárás alatt lévő vállalatnak. Ha szállított neki egyáltalán, az ellenértéket azonnal vagy előre kérte. A csődbe került cég bankhitelek segítségével sem tudta likviditási gondjait orvosolni, mert a bankok sem adtak hitelt, hiszen ez sem élvezett volna elsőbbséget a hitelezők kielégítése során. Ezenfelül a csőddel fenyegetett, az alatt vagy után lévő vállalattól a vevők is elpártolhattak, hiszen nem lehettek biztosak ennek fennmaradásában és vásárlásaik zavartalanságában.

Az önműködő kioldó hatásától fenyegetvén sok vállalat mindent megtett 1992 elején, hogy lejárt kereskedelmi hiteleit törlessze, s így elkerülje a csőd kötelező bejelentését. Mint a *6. táblázat* mutatja, mind a kereskedelmi, mind a bankhitelek reálértéke számottevően visszaesett 1992 folyamán. A kereskedelmi hitelek visszaesésének biztosan a csődtörvény volt a fő oka, de ez húzódhatott meg a bankhitelek összezsugorodásának hátterében is. A vállalatok likviditásának ilyetén romlása csökkenthette a gazdaság reálteljesítményét, mégpedig jelentős mértékben is.

Figyelmet érdemel még a Világbank említett vizsgálata is, mely 200 közepes és nagyvállalatra terjedt ki 1994 elején. Ebben azt kérdezték az érintettektől, hogy voltak-e csődeljárások résztvevői adósi vagy hitelezői minőségben, s ha igen, elvesztettek-e vevőket vagy szállítókat ennek következtében. A feldolgozott válaszokat a *7. táblázatban* láthatjuk. Meglepő adat, hogy milyen sok vállalat vált csődeljárás részesévé hitelezőként, s hogy ez milyen súlyos költségekkel járt számukra. Még meglepőbb azonban, hogy ezt a súlyos keresleti sokkot milyen nagy arányban közvetítették a hitelező cégek a szállítóiknak: a hitelező cégek több mint fele, s az egész minta 42 százaléka arról számolt be, hogy szállítókat vesztett el annak következtében, hogy *hitelezőként* csődeljárások részesévé vált.

A *7. táblázat*ban nem világos számunkra, hogy miért értékelte aránylag sokkal több hitelező költségesnek a csődeljárásokat, mint ahány adós. Előfordulhat, hogy ez a mintavétel torzulásának köszönhető: a csődeljárásba került cégek egy része már a felszámolás stádiumába juthatott, illetőleg be is zárt, s ezért nem akart vagy nem tudott a vizsgálatban részt venni. De még ha az alacsonyabb értéket vesszük is mérvadónak, tehát azt, hogy a csődeljárások fele költséges volt a résztvevőknek, akkor is megállapíthatjuk, hogy az önműködő kioldóval való kísérletezés költségesnek bizonyult, mert a kioldó által az adós vállalatok számára előidézett likviditási gondok átterjedtek hitelezőikre is, s láncreakciót váltottak ki.

Még egy megjegyzés kívánkozik ide: a vállalatok egy része elkerülhette volna hiteleinek kiapadását, ha nem csődöt, hanem felszámolási eljárást kér, a felszámolási

6. táblázat

Az 1992-es hitelválság Magyarországon

Megnevezés	1992. január 1.	1992. december 31.	A reálérték változása (százalék)[a]
A közepes és nagyvállalatok kereskedelmi követelései			−18,8
milliárd forint	466	449	
a GDP százalékában[b]	20	16	
A közepes és nagyvállalatok kereskedelmi tartozásai			−25,7
milliárd forint	353	311	
a GDP százalékában[b]	15	11	
Bankhitelek a vállalatoknak[c]			−17,0
milliárd forint	705,4	695,5	
a GDP százalékában[b]	30	25	

[a] A 18,8 százalékos termelői árindexszel deflálva.

[b] Az 1992. január 1-jei adatoknál az 1991-es GDP-hez viszonyítottunk, az 1992. december 31-i adatoknál pedig az 1992-es GDP-hez.

[c] A kisvállalatoknak nyújtott hiteleket és az 1992-es hitelkonszolidáció hatásait számításon kívül hagyva.

7. táblázat

A csődeljárások hatása a szállító–vevő kapcsolatokra

Csődeljárás részesévé váltak-e 1992. április és 1993. augusztus között?		
	Mint adós? (a válaszadók százalékában)	Mint hitelező? (a válaszadók százalékában)
Igen	19	75
Ha igen, elvesztettek-e emiatt		
vevőket	9	58
szállítókat	8	42
(vevőket vagy szállítókat)	(10)	(63)
Válaszadási arány	173/200	157/200

Forrás: World Bank [1994].

eljárás alatt ugyanis hozzá lehet jutni új hitelekhez. Sok vállalat mégsem választotta ezt a lehetőséget, talán azért, mert a bíróság által kinevezett felszámolónak tekintélyes hatalma van, ami a menedzsment elbocsátására is kiterjed. A csődeljárás a vállalatvezetés számára sokkal nagyobb autonómiát és biztonságot adott, s ennélfogva a kisebbik rossznak számított.

Epilógus: a hitelkonszolidációs és feltőkésítési programok

A csődjogi reform elvileg szerepet játszhatott volna a rossz bankhitelek rendezésében. A gyakorlatban azonban az új csődtörvény nem ért el érdemi előrehaladást ezen a területen. Emiatt az Antall-kormány más módszerekhez folyamodott: olyan programot dolgozott ki amely külön gondoskodott volna a legjelentősebb kereskedelmi bankok feltőkésítéséről és néhány nagy állami vállalat megmentéséről, illetve átszervezéséről. A gazdaságpolitikusok ösztönözni szándékoztak az utóbbiakat, hogy fokozatosan alkalmazkodjanak a piaci körülményekhez, a bankokat pedig a hatékony hitelallokációhoz szükséges tőkével és likviditással kívánták ellátni. Az 1992 végén bejelentett, s részleteiben 1993 februárjára kidolgozott hitelkonszolidációs program

elsősorban a rossz hitelektől szándékozott megszabadítani a nagy kereskedelmi bankokat; ezeket húszéves lejáratú, kamatozó állami kötvényekkel helyettesítették. A rossz hiteleket egy állami factoringügynökségre bízták, hogy menedzselje ezek rendezését az adós vállalatokkal szemben.

A pénzügyi szektor reformjától függetlenül, sőt azt megelőzően az ipari minisztérium válságmenedzselő programot dolgozott ki, amely eredetileg 12 állami nagyvállalatra terjedt ki. Olyan vállalatokat választottak ki, amelyeknek súlyos mértékű fizetési késedelmeik voltak, sok alkalmazottat foglalkoztattak, s úgy gondolták róluk, hogy az átszervezés után kilátásaik jók lesznek. 1993 folyamán az érintett nagyvállalatok köre 16-ra duzzadt, s emellett még 159 súlyos gondokkal küzdő mezőgazdasági szövetkezetet is kiemeltek különleges elbánás céljából. A program keretében 31,6 milliárd forint rossz hiteltől szabadították meg a kiválasztott cégeket és hitelező bankjaikat (ebből az összegből csak 4,6 milliárd forint jutott a szövetkezetekre).

A hitelkonszolidációs program csak igen kis mértékben járult hozzá a rossz hitelek problémájának rendezéséhez: túl későn, túl keveset adott a bankok feltőkésítésének igényeihez képest. Az *1. táblázat*ból látható, hogy 1992 szeptember végén a rossz hitelek aggregált állománya 126 milliárd forint volt. Ebből 102,5 milliárd forintra terjedt ki a hitelkonszolidációs program. Ennek végrehajtása után, 1992 végén azonban az *1. táblázat* tanúsága szerint a bankok által *elismert* rossz hitelek állománya még mindig 85 milliárd forint volt, ahelyett, hogy 25-30 milliárdra csökkent volna. Mi történt valójában? A rendezés során annak ugyan elejét vették, hogy a bankok kétesnek, illetve kifogásolhatónak minősített hiteleket *ex ante* rossznak feltüntetve becsempésszék a programba, de az *ex post* stratégiai reakciót már nem tudták kivédeni. A bankok mérlegelszámolási okokból sok kétes hitelt minősítettek át rosszá a hitelkonszolidáció végrehajtása után. Erre utal, hogy a kétesnek minősített hitelek állománya 1992 negyedik negyedévében 34 milliárd forinttal csökkent.

A feltőkésítéssel tehát most már megengedhették maguknak a bankok, hogy több (valójában bizonyára rossz) hitelt minősítsenek nyilvánosan is rossznak, mert eleget tudtak tenni a velük szembeni tartalékolási kötelezettségüknek. Sőt nem engedhették meg maguknak, hogy ne minősítsenek több hitelt rosszá, mégpedig adózási okokból. A hitelkonszolidációs program ugyanis előírta, hogy a hivatalosan szükséges tartalékolási szinten felüli tartalékokat adózandó jövedelemnek kell tekinteni. Ettől a rendelkezéstől a PM az adóbevételek növekedését várta. A bankok azonban felfogták, mire is ösztönzi őket ez az adószabály, s nettó 64 milliárd forinttal növelték a rossz hitelek állományát 1992 negyedik negyedévében.

A rákövetkező év első három negyedében rohamosan tovább növekedett a problematikus hitelek állománya, s 1993 szeptemberére már elérte az egy évvel azelőtti, a hitelkoszolidációt megelőző szintjét. Ezen belül a rossz hitelek aránya még meg is haladta azt, hiszen 142 milliárd forint volt az előző évi 126 millárddal szemben. Így bár a kormányzat váltig hangoztatta, hogy az 1992-es hitelkonszolidáció egyszeri beavatkozás volt, ezzel nemigen sikerült az akció megismétlésére vonatkozó várakozásokat kioltania, mert a rossznak elismert hitelek 1992. végi és 1993-as dinamikája ezt a bejelentést nem tette hihetővé.

Ahogy a bankok helyzetének romlása 1993-ban nyilvánvalóvá vált, szóba került a következő feltőkésítési akció. Ennek meghirdetésére végül 1993 decemberében került sor. Az előzővel ellentétben most már integrált bankfeltőkésítési és vállalati hitelkonszolidációs programot dolgoztak ki. Ez a program a pénzügyi oldalon végre meg akarta oldani a nagy kereskedelmi bankok fizetőképességi és likviditási problémáit, jelentős tőkeemelést végrehajtva náluk. A korábbi hitelkonszolidációval ellentétben az új program meghatározta a bankok részvételének feltételeit a vállalatok átszervezési programjaiban – ebből látszik az új megközelítési mód integrált jellege. Az ÁVÜ javaslatára 1993 októberében kiválasztottak 55 vállalatot a gyorsított hitelrendezési programban való részvételre, amely a bankok intenzív közreműködésére is számított.

A második konszolidációs program integrált jellege miatt racionálisabb volt ugyan az elsőnél, de ez sem volt mentes súlyos koncepcionális problémáktól. Először és leginkább az a baj, hogy ezek a megmentési programok a „közös vályúhoz" invitálják a vállalatokat. Ha egyszer már listákat állítanak össze, akkor a vállalatok megkeresik az érveket, miért kell önmaguknak is rajta szerepelniük, s kivételezett elbánásban részesülniük. Pedig a tények arra utalnak, hogy sok vállalat két évig enélkül is boldogult – leépített, és a reálszférában alkalmazkodott az új körülményekhez. A mandátuma végéhez közeledő kormány azonban több okot is talált, hogy listákat alkosson, s vállalatokat helyezzen rájuk. A listákon lévő vállalatokat azonban már semmi sem ösztönzi arra, hogy leváljanak az állami emlőkről.

A program végrehajtása során további problémák is adódtak. A bankok vonakodtak elfogadni a vállalatok átszervezési terveit, s a rossz hitelek leírásával szemben előnyben részesítették ezek átütemezését vagy az államnak való eladását. A költségvetési feszültségek azonban az államot korlátozták a rossz hitelek átvételében. Emellett a programok túlléptek az ütemezésen és a határidőkön anélkül, hogy sok vállalat sorsa tisztázódott volna. Így e program végső értékelése csak akkor lehetséges, ha a további kutatáshoz szükséges információk összegyűlnek.

Figyelmet érdemelnek a konszolidációs programok költségei is. Az MNB jelentése szeint az első és második hitelkonszolidációs programban kibocsátott hosszú lejáratú kamatozó államkötvények értéke 1993 december végén 279 milliárd forintra rúgott.[4] Ez az összeg magában foglalja a második konszolidációs program első fordulójában kibocsátott kötvények értékét, de ennek második fordulóját még nem veszi számba. Ha ezt is hozzáadjuk, akkor 296,2, azaz durván háromszáz milliárd forintot kapunk a programok végösszegeként, ami körülbelül az 1993-as GDP kilenc százalékát tette ki. 1993 második félévében az államkötvények átlagos kamata 20 százalék körül mozgott, ezek szerint 1994-ben a konszolidációs programok következtében durván 60 milliárd forint kamat terhelte az állami költségvetést, ami az 1993-as GDP 1,8 százalékát és az 1993-as költségvetési hiány 30 szálékát tette ki. A költségvetés valóságos terheit persze az infláció időben csökkenteni fogja, hiszen a konszolidációs kötvények névértéke nem változik. E kötvények mindazonáltal 300 milliárd forinttal növelték az államadósság összegét, s ha ezt az összeget egyszerűen elosztjuk húsz évre, akkor ez újabb évi 15 milliárd forinttal növeli az állam adósságszolgálati terheit.

Végül nézzük azt a kormányzati érvet, mely a kereskedelmi bankok tőkemegfelelési mutatójának kiegyenlítését azzal indokolta, hogy így lehet ezeket azonos versenyhelyzetbe hozni! Ezáltal azonban a rossz mutatókkal rendelkező bankok nagyobb támogatáshoz juthattak, mint a jobb eredményeket felmutatók, s az ösztönzés sokadszorra visszájára fordult. Ehelyett a feltőkésítésre szánt összegek egy részét a nagy kereskedelmi bankok privatizációjának elősegítésére kellett volna fordítani. Ezzel stratégiai külső befektetőket meg lehetett volna nyerni, akiktől további friss tőkéhez juthatott volna a magyar pénzügyi szektor. Ez egyben hihető módon kizárta volna a feltőkésítési akció megismétlését is. Ehelyett a második feltőkésítési akció eredményeképp erősen megnőtt az állami tulajdon részaránya a nagy kereskedelmi bankokban (amely a Budapest Bank 68,4 százalékos értékétől az Magyar Hitelbank 89 százalékos arányáig terjedt). Ez újra nagy felelősséget ruházott a kormányzatra a kulcsfontosságú pénzintézetek pénzügyi állapotáért, s előre vetíti további feltőkésítési akciók szükségességét.

Nézetünk szerint a hitelkonszolidációs és feltőkésítési programok irányzata azért is téves volt, mert az igazi nagy probléma a vállalatok hatalmas adótartozásainak rendezetlenségében rejlett. Becslésünk szerint a vállalatok adó- és az adóhoz hasonló

[4] MNB Monthly Report 1994/3, 48. o.

kötelezettségeinek hátraléka 1992-ben mintegy a felét tette ki annak a lejárt tartozásállománynak, mely a bankoknál kifizetésre sorban állt. Ez tehát nagyságrendileg megfelelt a vállalatok lejárt kereskedelmi és bankhitelei együttes összegének. Az adózási fegyelem megszilárdításának és az adóbehajtás javításának kellett volna tehát a kormányzat elsőrendű gazdaságpolitikai feladatának lennie. Az adók elengedése ráadásul rendkívül rossz jelzést ad a vállalatok számára az adózási fegyelemre vonatkozóan. Döntő tehát, hogy e területen egyszer s mindenkorra hiteles politikát érvényesítsenek. A szűkös kormányzati erőforrások vállalatok közti osztogatása helyett helyénvalóbb lett volna tehát piacibb jellegű megközelítést alkalmazni. A szabadpiaci módszerek alkalmazására bátoríthat, hogy az állami factoring ügynökségnél s magukon a kereskedelmi bankokon belül is kezd kialakulni a rossz adósságok rendezéséhez szükséges szakmai háttér.

Összefoglalva a mondottakat: a kormányzat által megvalósított *ad hoc* bankfeltőkésítési és vállalati átszervezési programok sok vonatkozásban tévesnek bizonyultak; rossz jelzéseket adtak a bankok menedzsmentjének, és bürokratikus, centralizált módszerek alkalmazásával lelassították a vállalatok átszervezését, mert abban tették érdekeltté ezeket, hogy „megmentésükért" lobbyzzanak.

*

A magyar regulációs sokk tanulságai a gazdaságpolitikusok számára néhány tanácsban összegezhetők. Ezek arra vonatkoznak, mit nem célszerű tenni:

– az ésszerű regulációs megoldásokat nem kell halomra dönteni, s nem érdemes fejreállítani a dolgokat anélkül, hogy a következményekkel tisztában lennénk;

– nem szabad *túlbecsülni* a kevés eszközzel végrehajtott központosított akciók (bürokratikus vállalatmentő programok) eredményességét és a megszületőben lévő másodlagos piacok kapacitását (hogy felszívják a felszámolásra kerülő vállalatok eszközeit);

– nem szabad alábecsülni a decentralizált gazdasági szereplők (bankok és vállalatok) képességét a piaci viszonyokhoz való igazodásra, és a piaci fegyelem érvényesítésére, *amennyiben az ösztönzők helyesen orientálják* őket.

Hivatkozások

ÁBEL ISTVÁN–BONIN, J. P. [1994]: Financial Sector Reform in the Economies in Transition. Megjelent: *Bonin, J. P.–Székely P. István* (szerk.): The Development and Reforms of Financial Systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar.

BAUER, H. L.–GRAY, CH. W. [1995]: Debt as a Control Device in Transitional Economies: The Experiences of Hungary and Poland. World Bank, 1995. január. Kézirat.

CHITTENDEN, F.–KENNON, A.–MAHINDRU, S.–BRAGG, R. [1993]: Payment Practices, Legislation and their Effect on SMES: A Comparative Study. National Westminster Bank, 1993. május.

CSÁKI GYÖRGY [1994]: 1993–1994: New Improvement in the Hungarian Banking System. Working Paper No. 40, MTA Világgazdasági Intézet, 1994. október.

FAN, Q.–SCHAFFER, M. E. [1994]: Governmental Financial Transfers and Enterprise Adjustments in Russia, with Comparisons to Central and Eastern Europe. Economics of Transition, (2) 2.

GOMULKA, S. [1994]: The Financial Situation of Enterprises and Its Impact on Monetary and Fiscal Policies, Poland 1992–1993. Economics of Transition, (2) 2.

GRAY, CH. W. [1994]: Some Common Misconceptions (?) About Bankruptcy and Conciliation in Hungary and Poland. World Bank, 1994. november. Kézirat.

KORNAI JÁNOS [1993]: The Evolution of Financial Discipline under The Postsocialist System, Kyklos (46) 3.

LÁSZLÓ GÉZA–SZAKADÁT LÁSZLÓ [1992]: Money, Banking and Capital Markets in Hungary. Kézirat.

MITCHELL, J. [1993]: Creditor Passivity and Bankruptcy: Implications for Economic Reform. Megjelent: *Mayer, C.–Vives, X.* (szerk.): Financial Intermediation in the Construction of Europe. Cambridge University Press.

MITCHELL, J. [1994]: Strategic Creditor Passivity in Economies in Transition. Cornell University, 1994. április. Kézirat.

MIZSEI KÁLMÁN [1994]: Bankruptcy and Banking Reform in the Transition Economies of Central and Eastern Europe. Megjelent: *Bonin, J. P.–Székely P. István* (szerk.): The Development and Reforms of Financial Systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar.

OECD [1993]: OECD Economic Surveys: Hungary. Párizs.

PUGH PIPER, R.–ÁBEL ISTVÁN–KIRÁLY JÚLIA: Transformation at a Crossroads: Financial Sector Reform in Hungary. Policy Study 5. Kék Szalag Bizottság.

SCHAFFER, M. E. [1995]: Government Subsidies to Enterprises in Central and Eastern Europe: Budgetary Subsidies and Tax Arrears. CEP Working Paper No. 671. London School of Economics, 1995. február.

SZÉKELY ISTVÁN [1990]: The Reform of the Hungarian Financial System. European Economy, No. 43, 1990. március.

WORLD BANK [1994]: Research Project on Enterprise Behavior and Economic Reform. New York.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf. 1996. 2. sz. (114–127. o.)

FERTŐ IMRE

A mezőgazdaság a piacgazdaságban

A mezőgazdasági piacok működésébe a világ szinte minden országában közvetlen módon beavatkoznak. Az elmélet szerint a mezőgazdasági intervenciók hátterében az agrárszektor sajátos piaci kudarcai állnak: a jövedelemdiszparitás, az instabilitás és a mezőgazdasági kutatások nem kielégítő szintje.

A tanulmány azt elemzi, hogy ezek a sajátos piaci kudarcok mennyiben támasztják alá az állami beavatkozás jogosságát. A jövedelemdiszparitás sem elméleti, sem tapasztalati szempontból nem támasztja alá az állami beavatkozást. Az instabilitás csak abban az esetben fogadható el igazolásként, ha annak forrásai a tökéletlen határidős piacok, a hiányzó vagy nem teljes feltételes piacok, illetve a piaci közvetítők. Az empirikus vizsgálatok eddig nem adtak egyértelmű választ, hogy ezek a piaci tökéletlenségek mennyiben járulnak hozzá az instabilitás kialakulásához. A mezőgazdasági kutatások nagy része nem tekinthető közjószágnak, mert nem tesznek eleget a nem kizárhatóság feltételének. A mezőgazdaság támogatása mellett szóló elméleti érvek tehát jórészt megalapozatlanok, és empirikusan is gyenge lábakon állnak.*

A mezőgazdasági piacok működésébe közvetlen módon beleavatkoznak a világ szinte minden országában. Az állami intervenciók jelensége a mezőgazdaságban nem új a történelemben. A mezőgazdasági protekcionizmus különféle formái az elmúlt két évszázadban folyamatosan jelen voltak egész Európában – kivéve az 1860–1880-ig tartó rövid időszakot (*Adelmann–Morris* [1988] és *Tracy* [1989]). A brit gabonatörvények megalkotása óta különböző törvények, szabályozások és intervenciók komplex rendszere fejlődött ki. Az agrárpolitika ma már magában foglalja az állami beavatkozás változatos formáit a mezőgazdasági termékpiacokon, az inputok piacán, az agrártermékek kereskedelmében mind az egyes országok belső piacán, mind azok nemzetközi piacán, a közjószág típusú beruházásokat, a megújítható és a kimerülő természeti erőforrások szabályozását, az oktatás támogatását, az élelmiszerek marketingjének és elosztásának szabályozását. Az egyre terjeszkedő és átfogóbbá váló

* A cikk Az állam szerepe a mezőgazdaságban az átmenet során című tanulmány átdolgozott változata, amely Az állam szerepe a piaci mezőgazdaságban című I/3 606 számú OTKA-program keretében készült. Témavezető: *Halmai Péter*. A kutatáshoz hozzájárult még Az agrárpolitika politikai gazdaságtana című F 018314 számú OTKA-program is. Témavezető: *Fertő Imre*.

Fertő Imre az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa

agrárprogramok időről időre éles, érzelmektől sem mentes viták középpontjába kerülnek.

A mezőgazdasági intervenciók irányát és eredményét tekintve azonban jelentős különbségek vannak a fejlődő és a fejlett országok között. A fejlődő országokban általában diszkriminálják a mezőgazdaságot, hogy ezáltal ösztönözzék a gazdasági fejlődést (*World Bank* [1986]). Ez az agrárpolitikai gyakorlat előbb-utóbb a mezőgazdasági termelés elégtelen volumenéhez, élelmiszerhiány kialakulásához (*Schultz* [1978] és a gazdasági növekedés visszaeséséhez vezetett (*Hwa* [1988]). A fejlett országokban ezzel szemben erősen támogatják a mezőgazdaságot (*OECD* [1987], *Sanderson* [1990]), amely viszont rendszerint jelentős mezőgazdasági termékfölöslegek kialakulásához és a költségvetési kiadások óriási mértékben való felduzzadásához járul hozzá. A mezőgazdaság tehát általában kitüntetett helyzetet „élvez" szinte valamennyi ország gazdaságpolitikáján belül.

Mi lehet vajon ennek a különállásnak az oka? Miért jutottak arra a meggyőződésre mind a fejlett, mind pedig a fejlődő országokban, hogy a mezőgazdaságban szükségszerű az erős állami beavatkozás? Az állami szabályozás mellett általában a jóléti közgazdaságtanból ismert piaci kudarcok eseteivel szoktak érvelni (például *Boadway–Bruce* [1984]). A mezőgazdasági intervenciókat azonban az ágazat sajátosságaival, valamint az azokból fakadó sajátos agrárproblémákkal igyekeznek elméletileg indokolni.

A következőkben megvizsgáljuk milyen elméleti megfontolások támasztják alá a mezőgazdaság kitüntetett helyzetét a fejlett országok nemzetgazdaságában. Másképpen fogalmazva: melyek azok a sajátos problémák a mezőgazdaságban, amelyek miatt az agrárközgazdászok és az agrárpolitikusok döntő többsége úgy gondolja, hogy a szabad piac működése nem biztosítja a paretói értelemben vett hatékony erőforrás-allokációt és jövedelemelosztást – azaz melyek a mezőgazdaság sajátos piaci kudarcai.

Vizsgálatunk elméleti kiindulópontjának tehát a jóléti közgazdaságtan piaci kudarcokra vonatkozó tételét választjuk. Tisztában vagyunk azonban azzal, hogy az elmúlt évtizedekben a (nemcsak a mezőgazdaságban) terebélyesedő állami szabályozást utólag gyakran igyekeztek közgazdaságilag a közjó előmozdításának valamilyen esetével megindokolni. Elemzésünknek két nyíltan bevallott korlátja van. Egyrészt eltekintünk a jóléti közgazdaságtant érő elméleti kritikáktól és empirikus jellegű aggodalmaktól (például *Stigler* [1971]). Másrészt nem foglalkozunk azzal a kérdéssel, hogy a különböző piaci kudarcokat korrigáló állami intézkedések vajon nem okoznak-e nagyobb hatékonytalanságot. Másképp fogalmazva, nem vizsgáljuk, hogy a piaci kudarcok vagy a kormányzati kudarcok okoznak-e nagyobb kárt. A továbbiakban csupán azokat a sajátos agrárproblémákat vesszük szemügyre, amelyek megoldását állami feladatnak szokták tekinteni, és azt vizsgáljuk, hogy ezeket mennyiben lehet a jóléti elmélet által igazolt piaci kudarcok eseteivel is alátámasztani. Három piaci kudarcnak tekintett agrárproblémát veszünk górcső alá: a mezőgazdaság és a gazdaság egyéb ágazatai közötti jövedelemdiszparitást, a mezőgazdasági termékpiacokon fellépő instabilitást és a mezőgazdasági kutatást és fejlesztést. A mezőgazdaságban lévő, az ágazat iparosodásával egyre növekvő környezetvédelmi problémákkal nem foglalkozunk. A különböző környezetvédelmi szabályozásokat a jóléti elmélet szempontjából igazoltnak tekintjük. Az elméleti megállapításokat – ahol ez lehetséges – igyekszünk szembesíteni az empirikus vizsgálatok eredményeivel.

A jövedelemdiszparitás

A mezőgazdaság rendszerimmanens piaci kudarcainak gazdaságelméleti megalapozása és ezáltal gazdaságpolitikai „különállásának" igazolása régóta foglalkoztatja az agrárközgazdászokat és a fejlődéselméletekkel foglalkozó tudósokat. Az ötvenes és

a hatvanas években általános egyetértés volt abban, hogy a fejlett országokban az „agrárproblémát" a mezőgazdaság sajátosságaiból fakadó jövedelemdiszparitás jelenti (lásd például *Hanau* [1958]; *Brandow* [1977]). A második világháború után követett agrárpolitikai gyakorlat sok helyen törvényben deklarálta a mezőgazdaság „hátrányos" helyzetét. Jó példa erre az 1955-ös német mezőgazdasági törvény, amely szerint az agrárpolitika célja, hogy „kiegyenlítse a mezőgazdaság más szektorokkal szemben lévő természettől függő és gazdasági hátrányait" (idézi *Schmitt–Tangermann* [1989]). Ugyanakkor az állami beavatkozásoktól általában idegenkedő angolszász országokban is kivételes státust élvez a mezőgazdaság. Nagy-Britanniában például az 1947-es mezőgazdasági törvény kimondja, hogy az állam békeidőben is köteles beavatkozni a farmerek jövedelmének megvédése érdekében (*Tracy* [1989]). Az Egyesült Államokban egy 1948-as kongresszusi határozat úgy fogalmaz, hogy az államnak stabilizálni, támogatni, védeni kell a farmerek jövedelmét és az árakat (*Ritson* [1977]). A mai Európai Unió (EU) agrárpolitikáját is megalapozó 1957-es római egyezményben az egyik központi cél a mezőgazdaságból élők megfelelő életszínvonalának biztosítása. Az OECD-országok többsége törvényben tűzte ki célul a mezőgazdaságban dolgozók paritásos jövedelmének megteremtését (*Winters* [1989–1990]).

Az első számú mezőgazdasági piaci kudarcot a fejlett országokban tehát a jövedelemdiszparitás jelenti. Az Egyesült Államokban a század első felében, különösen a Nagy Válság idején tapasztalati tény volt, hogy a mezőgazdaságban dolgozók egy főre jutó jövedelme a felét sem érte el az iparban foglalkoztatottakénak (*Alston–Hatton* [1991]), de hasonló arányok voltak Európában is (*Tracy* [1989]). Az agrárközgazdászok igyekeztek elméleti magyarázatot adni a jelenségre. *Schultz* [1945] klasszikus munkája óta számos egymással konkuráló és egymást kiegészítő elmélet született, míg a hatvanas évekre kialakult a napjainkban is általánosan elfogadott, tankönyvekben is kanonizálódott modell.[1]

Az agrárprobléma modellje abból indul ki, hogy a mezőgazdasági termelést meghatározott sajátosságok jellemzik: erősen árrugalmatlan kereslet és kínálat, az aggregált kereslet lassú növekedése a kínálathoz képest, versenyző piac szerkezet, gyors technikai fejlődés, viszonylag immobil erőforrások[2] (például *Koester* [1992]; *Robinson* [1989]). A gyors technikai fejlődés jelentősen megnöveli a mezőgazdaság kibocsátását, amellyel nem tud lépést tartani a kereslet növekedése annak jövedelemrugalmatlansága miatt, ezért a mezőgazdasági árak csökkennek. Az árak csökkenése önmagában nem okozna gondot a mezőgazdasági termelőknek, ha a fogyasztók alacsonyabb áron több élelmiszert vásárolnának. Mivel a mezőgazdasági termékek kereslete árrugalmatlan, ezért az árcsökkenésből fakadó bevételi kiesést teljesen nem tudja ellensúlyozni a magasabb szintű fogyasztás. A kínálat árrugalmatlansága miatt viszont a termelők az árak csökkenésére a korábbi egyensúlyi szinthez képest kisebb kibocsátás-visszafogással válaszolnak. A termelők az új helyzethez csak úgy tudnak alkalmazkodni, ha termelésüket hatékonyabbá teszik. Mivel a mezőgazdaságra a versenyző piaci szerkezet jellemző, ezért a termelők nem tudják befolyásolni az árakat, így a versenyképtelen gazdálkodóknak fel kell hagyniuk tevékenységükkel.

[1] A jövedelemdiszparitás elméleteiről kiváló áttekintést ad *Schmitt* [1972] és *Koester* [1992], az agrárprobléma elméletének történetéről és változó közgazdasági perspektíváiról lásd *Gardner* [1992], az újabb megközelítésekről lásd *Schmitt* [1988] és [1990].

[2] Az agrárközgazdász olvasók számára bizonyára feltűnik, hogy hagyományosan a mezőgazdasági termelés sajátosságainak tekintett jelenségek közül hiányoznak a következők: az időjárástól és a biológiai adottságoktól függő termelésingadozás; az inverz kínálati magatartás; a ciklikus áringadozás; a mezőgazdaságot input- és outputoldalon körülvevő monopol- és oligopol-piacstruktúrák. Ezek a sajátosságok se nem szükséges, se nem elégséges feltételei a jövedelmdiszparitás elméletének, ugyanakkor önmagukban nem tekinthetők piaci kudarcoknak, így nem igazolják az állami beavatkozást sem, bővebben lásd *Bartling* [1981]; *Ecickhof–Dürrbeck* [1987–1988]; *Johnson* [1958]; *Koester* [1992] és *Schmitt* [1972].

Mivel az agrárágazatban a lekötött erőforrások – elsősorban a föld és a munka – relatíven immobilak, ezért a hatékony termeléshez képest több erőforrást alkalmaznak, amely az egyes tényezők alacsonyabb javadalmazásához, így a mezőgazdaság egészét tekintve jövedelemdiszparitáshoz vezet.

A következőkben megvizsgáljuk, hogy az agrárprobléma modelljét mennyire támasztották alá az empirikus vizsgálatok. Először a mezőgazdaság sajátosságaira vonatkozó elméleti feltevéseket vesszük szemügyre. Az élelmiszerek, illetve a mezőgazdasági termékek keresletének árrugalmasságát vizsgáló tanulmányok általában igazolták a kiinduló hipotéziseket. *Huang* [1985] az Egyesült Államokban 1953–1983 közötti időszakra huszonegy termék árrugalmasságát vizsgálta meg. Az árrugalmasságok értékei –0,12 és –1,38 között szóródtak, de csak a grapefruit és a narancs esetében voltak egynél nagyobbak. Németországban *Wöhlken* [1981] az 1960–1977 közötti időszakra kilenc alapvető élelmiszert vizsgált meg, eredményei szerint az árrugalmasságok –0,13 és –0,86 között szóródtak. *Boddez és szerzőtársai* [1978] az élelmiszerek aggregált keresletrugalmasságát vizsgálták 1960–1975 között az Európai Közösség országaiban. Az árrugalmasság Olaszország kivételével mindegyik vizsgált országban egynél kisebb volt, az Európai Közösség hat országában átlagban –0,30, kilenc ország esetében pedig átlagban –0,66 volt.

A mezőgazdasági termékeknek nemcsak a rövid távú, hanem a hosszú távú aggregált kínálati görbéjéről is azt feltételezik, hogy rugalmatlan. A hagyományos kínálati görbéből származtatott idősoros adatokon alapuló rugalmassági vizsgálatok alátámasztották az aggregált kínálatra vonatkozó rugalmatlansági hipotézist. Az Egyesült Államokban a különböző vizsgálatok szerint a hosszú távú mezőgazdasági kínálat rugalmasságának értéke 0,1–0,4 között mozgott (lásd például *Griliches* [1960], *Tweeten–Quance* [1969], *Herdt* [1970]). *Peterson* [1979] szerint azonban az idősoros vizsgálatok alulbecsülik a tényleges kínálati rugalmasságot a várható árakra, mert a megfigyelt árváltozások többsége átmeneti, és az aktuális árak nagyobb változást okoznak, mint a várható árak. *Peterson* [1988] ezért 119 országra keresztmetszeti adatok alapján termelési függvény segítségével becsülte meg a kínálat hosszú távú rugalmasságát. Eredményei szerint a kínálat rugalmassága 0,9 és 1,19 között mozgott, amely jóval meghaladja a korábbi vizsgálatok értékeit.

Az élelmiszerek alacsony jövedelemrugalmatlanságát, másképpen fogalmazva az Engel-törvényt szintén igazolták az empirikus vizsgálatok. *Boddez és szerzőtársai* [1978] már korábban idézett vizsgálatai szerint 1960–1975 között az EK országaiban a kereslet jövedelemrugalmassága 0,04 és 0,84 között szóródott, kivéve Olaszországot, ahol a rugalmasság értéke 1,66 volt. Az Egyesült Államokban az élelmiszerek jövedelemrugalmassága 0,2 volt, de néhány termék esetében (például a szárazbab) negatív értéket mutatott (*Tomek–Robinson* [1990]). Az eredmények azt mutatták, hogy nemcsak egynél kisebb az agrártermékek jövedelemrugalmatlansága, hanem a fejlett országokban lényegesen alacsonyabb a jövedelemrugalmasság értéke, mint a fejlődő országokban (*Ritson* [1977]). A fejlett országokban az élelmiszerek termelésének növekedési rátája átlagban 15 százalékkal haladta meg a fogyasztás növekedési rátáját 1961–1977 között, de ez a különbség az Egyesült Államokban több mint háromszoros volt (*Mellor–Johnston* [1984]). A mezőgazdasági árak reálértékben az elmúlt száz év alatt folyamatosan csökkentek.

Azonban az elmélet központi magját adó feltételezések esetében – mint a mezőgazdaságban befektetett fizikai tőke (főként a föld) és munkaerő rugalmatlanságára vonatkozóan – az Egyesült Államokban eddig nem találtak egyértelmű empirikus bizonyítékokat (*Gardner* [1992]). A munkaerő-piaci tökéletlenségeket mint piaci elégtelenséget igazoló állítást *Schmitt* [1988] elméletileg is elutasítja, mivel szerinte nemcsak a farm, hanem a farmháztartás a releváns döntéshozó egység az interszektorális tényezőallokáció szempontjából.

A nyolcvanas években további fordulat következett be az agrárprobléma modell-

jének alapjául szolgáló tapasztalati tény, azaz a mezőgazdasági termelők jövedelmeinek alakulásában. Egyrészt a vizsgálatok megkérdőjelezték az addigi jövedelemszámítási módszerek megbízhatóságát. *Schmitt* [1990] úgy érvel, hogy egyértelmű tapasztalati tény, hogy a mezőgazdasági munkaerő nemcsak az agrártermelésben vesz részt, hanem a mezőgazdaságon kívül is foglalkoztatják, valamint jelentősen hozzájárul a mezőgazdasági háztartás egyéb termelő jellegű tevékenységeihez. A részmunkaidős családi gazdaságok állandósága és bővülése a fejlett országok mezőgazdaságában és a főfoglalkozású gazdálkodók egyre növekvő farmon kívüli jövedelmei ennek a jelenségnek meglehetős stabilitására utalnak. Mivel a mezőgazdasági munka termelékenységét vizsgáló összehasonlító kutatások nem veszik figyelembe a farmerek nem mezőgazdasági jellegű tevékenységét, ezért a mezőgazdaság termelékenységét alábecsülik, míg a szektorok közötti termelékenység különbségeket túlbecsülik.

Ugyanakkor az empirikus vizsgálatok kimutatták, hogy megfordult a jövedelemdiszparitás korábbi tendenciája, és a hetvenes évektől kezdve a mezőgazdasági termelők immár többet keresnek, mint a nemzetgazdasági átlag. Az Egyesült Államokban a hatvanas évek óta a mezőgazdasági jövedelmek aránya a nem mezőgazdasági jövedelmekhez képest jelentősen megemelkedett. A legutóbbi USDA-becslések, amelyek a jövedelmeket háztartásonként hasonlították össze, úgy találták, hogy 1986 óta minden évben a farmháztartások jövedelmei meghaladták a nem farm háztartások jövedelmeit. Ugyanakkor azt is megállapították, hogy átlagban az 1970–1991 periódus egészében is meghaladták a farmjövedelmek a nemzetgazdasági átlagot (*Gardner* [1992] és [1993]). Németországban 1972–1991 között a mezőgazdasági háztartások jövedelme átlagban meghaladta mind az összes háztartás, mind a munkavállalói háztartások jövedelmét. A munkavállalói háztartások csoportján belül a mezőgazdasági háztartások és a munkásháztartások jövedelme közötti különbség nagyobb volt, mint az alkalmazotti háztartások esetében (*Schmitt* [1994]). Az Európai Unióban a nyolcvanas évek második felére elvégzett empirikus vizsgálatok sem támasztják alá a jövedelemdiszparitás tényét. Az átlagos mezőgazdasági háztartások jövedelme Portugália kivételével minden tagországban meghaladta az összes háztartás átlagos jövedelmét (*Frohberg* [1994]).

Összefoglalva az eddig bemutatott empirikus vizsgálatok eredményeit, megállapíthatjuk, hogy sem az agrárprobléma klasszikus modelljét megalapozó központi feltevéseket, sem a jövedelemdiszparitásra vonatkozó tételt mind ez idáig nem sikerült alátámasztani, tehát megkérdőjeleződött a korábbi elmélet magyarázó ereje. Az új empirikus ismeretek és a belőlük levonható elméleti következtetések egyelőre még csak korlátozottan váltak elfogadottá az agrárközgazdászok körében.[3] A korábbi elmélet elvetését nehéz dokumentálni, de néhány példával megpróbáljuk illusztrálni, hogy egyre többen kérdőjelezik meg az agrárprobléma korábban uralkodó modelljét. Az Egyesült Államokban *Luther Tweeten* [1989] agrárpolitika könyvének új kiadásában revideálja a mezőgazdasági termelők alacsony jövedelméről szóló tételt, s határozottan kijelenti, hogy azt sem az elmélet, sem az empirikus tények nem támogatják. *Willard Cohrane* [1985], aki az 1950–1960-as években az USDA gazdasági tanácsadójaként a költséges agrártámogatási programok mellett érvelt, ma már úgy véli, hogy a termékprogramok ár- és jövedelemtámogatási jellegét csökkenteni kell. Németországban *Günther Schmitt* [1993] az új német agrárgazdasági könyvekről írott recenziójában élesen bírálja azok szerzőit, hogy még mindig kitartanak a jövedelemdiszparitás elmélete mellett, noha nem tudnak empirikus bizonyítékokat bemutatni.

[3] A jövedelemdiszparitás problémáját még a legújabb agrárgazdaságtani és agrárpolitikai könyvek is tartalmazzák, lásd például *Helmberger* [1991], *Koester* [1992], *Henrichsmeyer–Witzke* [1991], *Tracy* [1994].

Az instabilitás

A mezőgazdasági termelést általában kockázatos tevékenységnek tekintik, mivel a vállalkozás eredményét jelentősen befolyásolhatják bizonyos előre nem látható események, például a kedvezőtlen időjárási változások, növényi kártevők, állati betegségek, az árak hirtelen ingadozásai stb. Az instabilitás és a kockázat problémája a mezőgazdaságban *Schultz* [1945] és *Johnson* [1947] munkái nyomán az agrárpolitika központi kérdésévé váltak. Az instabilitás problémáján azonban sokszor nemcsak az előre nem látható események miatti áringadozást, hanem az ebből is fakadó túlzott jövedelemfluktuációt is értik. A két problémát azért fontos szétválasztani, mert orvoslásuk különböző módszereket igényel. Az árak és a jövedelmek stabilizálása csak igen szigorú feltételek mellett összeegyeztethetőek, mivel az előbbi a kereslet és a kínálat, az utóbbi viszont az ár és a mennyiség (bevétel), valamint a költségek függvénye (*Koester* [1979]).

A stabilitás, a változékonyság, a kockázat jelentős szerepet játszott és játszik ma is mint hivatkozási alap az agrárpolitika kialakításában. A különböző mezőgazdasági intervenciók elméletileg ellene hathatnak az instabilitásnak és a kockázatnak, ezért növelhetik a gazdasági hatékonyságot. A fenti érvelés természetesnek veszi, hogy a kockázatcsökkentő ár- és jövedelemstabilizációs programok növelik a hatékonyságot, és ezáltal hozzájárulnak a társadalmi jólét növeléséhez. Ugyanakkor lényegesen kevesebbet beszélnek arról, hogy az instabilitás és a kockázat hogyan vezet gazdasági hatékonytalansághoz.

A mezőgazdaságon belüli instabilitásnak három fő forrása van (*Rausser* [1988], *Tweeten* [1989]).

1. *Az első* ok a *belső, ágazaton belüli instabilitás,* amelynek magyarázata szintén a mezőgazdaság sajátosságaihoz kapcsolódik. A mezőgazdaságon belüli instabilitás és bizonytalanság önmagában nem elegendő alap a kormányzati beavatkozás igazolására, hiszen más ágazatokban is előfordulnak rövid távú alkalmazkodási problémák. Az intervenciókat az instabilitást kiváltó jelenségekkel igyekeznek igazolni.

A mezőgazdaságon belüli instabilitás első formája abból származik, hogy szabályozatlan gazdaságban a tökéletlen határidős piacok hatékonytalansághoz vezethetnek, mert a termelők és a fogyasztók nem képesek megfelelően koordinálni a jövőbeli terveiket a jelenbeli erőforrás-allokációjukhoz. A fejlett országok mezőgazdaságában sok határidős piac létezik, beleértve a futures piacokat és a különböző határidős szerződéseket. Azonban a futures piacok csak ritkán terjednek ki egy évnél hosszabb időre, viszont sok részpiacon nincsenek sem futures piacok, sem határidős szerződések. Ha a határidős piacok tökéletlenek, akkor az előrejelzések módja és pontossága döntően befolyásolja az erőforrás-allokáció hatékonyságát.

Az előrejelzések és a várakozások egyik megközelítése az időbeli egyensúlyi modellek segítségével lehetséges. A mezőgazdasági kutatásokban az egyik gyakran használt modell alapja a pókhálóelmélet, illetve anak kiterjesztései az adaptív és a racionális várakozások feltevéseivel, amely a mezőgazdasági árak ciklikusságát vizsgálja (*Buchholz* [1982]). Az időbeli egyensúlyi modellek közös jellemzője, hogy nincsenek optimális tulajdonságaik. Amíg a határidős piacok tökéletlenek, addig a jövőbeli terveket nem koordinálhatja az árrendszer. Ha a jövő előrejelzésére használt szabályok önkényesek, akkor az előrejelzés is rosszul fogja koordinálni a jövőbeli terveket. Következésképpen a hiányzó vagy tökéletlen határidős piacok és az önkényes előrejelzési szabályok egyaránt gazdasági hatékonytalansághoz vezetnek. Ha a kormányzatnak jobb eszközei vannak az előrejelzésre, mint az egyes individuumoknak, és ezért beavatkozik a termékpiacok működésébe, akkor javíthatja a hatékonyságot (*Myers–Oehmke* [1988]).

Ha a gazdasági hatékonytalanság forrása a mezőgazdaságban a határidős piacok tökéletlensége, akkor felmerül a kérdés, hogy ez mekkora jóléti veszteséget okoz.

Néhány szerző megpróbálta megbecsülni az előrejelzési hibákból származó veszteségeket a mezőgazdaságban. *DeCanio* [1980] eredményei azt mutatták, hogy a tökéletes információ értéke a kansasi búza- és kukoricatermelők számára a bruttó jövedelmük 2 százalékát tette ki 1878–1933 között. *Antonovicz–Roe* [1984] a racionális várakozások előrejelzéséből származó nettó termelői és fogyasztói hasznot vizsgálták az Egyesült Államok vágósertéspiacán 1970–1980 között. Eredményeik szerint a haszon a sertéstermelésből származó jövedelem 0,6 százaléka volt. Az empirikus vizsgálatok szerint a tökéletes információból, illetve a racionális várakozások előrejelzéséből származó haszon meglepően alacsonynak bizonyult.

A mezőgazdaságon belüli instabilitás második forrása abból ered, hogy ha egy gazdaságban bizonytalanság van, és az emberek kockázatkerülők, akkor a gazdasági hatékonyság nem valósulhat meg a feltételes piacok (contingency markets) teljes rendszere nélkül. A hatékonyság létrejötte azt igényli, hogy minden kockázat biztosítva legyen meghatározott piaci intézmények által. A feltételes piacok teljes rendszere nélkül a kockázatmegosztás és -átruházás eszközei tökéletlenek, ezért a kockázatok optimális allokációja nem valósítható meg (*Myers–Oehmke* [1988]). A feltételes piacok közé sorolják a futures piacokat, a biztosítási piacokat, kötvénypiacokat és a részvénypiacokat.

A tökéletlen vagy nem teljes feltételes piacok elméleti szempontból az egyik legkomolyabb támaszt adják a mezőgazdasági intervenciók mellett érvelők számára. Az információ gazdaságtanából származó problémák – például az erkölcsi kockázat vagy a kontraszelekció –, továbbá a nem teljes piacú gazdaságok tulajdonságairól folyó kutatások eddigi eredményei erős elméleti alapokat nyújtanak. Azonban nem rendelkezünk empirikus vizsgálatokkal a feltételes piacok tökéletlenségeiről a mezőgazdaságban. Abból a tényből, hogy az egyes emberek nem kereskednek bizonyos kockázatokkal, nem következik szükségszerűen, hogy a feltételes piacok tökéletlenek, hiszen ha bevezetnénk a meghatározott kockázatok piacát, előfordulhatna, hogy azt az emberek nem használnák. A hiányzó feltételes piacok ezért fölöslegesek lehetnek, és ezért nem szükséges, hogy hozzájáruljanak a kockázatmegosztás optimális allokációjához.

Miért jönnek létre a hiányzó piacok? *Gardner* [1988] három esetet különböztet meg. Egyrészt, ha egy szolgáltatás vagy jószág kínálatának költsége meghaladja azt az összeget, amelyet a fogyasztók fizetni hajlandóak érte, azaz egy piac létrehozásának a haszna kisebb, mint a költsége. Másrészt, ha a hasznok ugyan meghaladják a költségeket, de externalitások lépnek fel, például a környezetszennyezés esetében, amikor bizonyos szennyezésellenőrző eszközöknek hiányzik a piaca. Harmadrészt, ha a hasznok meghaladnák ugyan a költségeket, de aszimmetrikus információból, kontraszelekcióból, illetve erkölcsi kockázatból származó problémák lépnek fel, amelyek megakadályozzák az egyensúly létrejöttét. Gardner szerint az első eset nem igazolja a kormányzati intézkedéseket, mivel ha egy kockázat piaca hiányzik, ez olyan mintha egy jószág piaca hiányozna. A második esetben elfogadható az állami beavatkozás, például a tulajdonjogok meghatározása a környezeti jószágoknál. A harmadik esetben szintén nem lehet alátámasztani a kormányzati intervenciót, mivel az állam ugyanúgy nem tudja megoldani az információ hiányából fakadó problémákat, mint a piac.

A mezőgazdaságon belüli instabilitás harmadik forrása abból származik, hogy a mezőgazdasági termelést egymáshoz kapcsolódó hosszú tevékenységi láncok (vertikális marketingcsatornák) jellemzik. A termelőtől a fogyasztóig vezető utakon sok piaci közvetítő (felvásárló, feldolgozó, nagykereskedő, marketingügynökség stb.) tevékenykedik. A vertikális csatorna egyes láncszemeinek piaci struktúrájáról általában feltételezik, hogy nem kompetitívek, hanem monopol- vagy oligopoljellegűek. Az erőfölényben lévő piaci közvetítőkről feltételezik, hogy helyzetüket kihasználva „kizsákmányolják" a mezőgazdasági termelőket.

Bieri–Schmitz [1974] megmutatták, hogy nem versenyző piac struktúrák esetében a piaci közvetítők hasznot húzhatnak az instabilitásból. Ha a piaci közvetítő a fogyasztói árak stabilizálásával maximalizálja saját profitját, s eközben eladóként monopolista módon és vásárlóként monopszonista módon cselekszik, akkor növeli a termelői árak instabilitását. Ebben az elméleti keretben, ha az instabilitás forrása valamilyen természeti erő, akkor a piaci közvetítők egyszerűen csak nyernek, amikor monopolistaként, illetve monopszonistaként viselkednek. Ha azonban az instabilitásnak más oka van, akkor a modell azt sugallja, hogy a piaci közvetítők tevékenységét a társadalom többi részének kell megfizetni.

Az empirikus vizsgálatok azt mutatták, hogy az élelmiszeriparban és a főbb inputok gyártóinak piacán az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában egyaránt erős koncentrációs folyamat zajlott le, és ezek a piacok egyre inkább oligopolisztikussá váltak (*Tweeten* [1989] és *Wöhlken* [1992]). A termelők azonban ellensúlyozhatják a felvásárlók erőfölényét. A termelői érdekeltségű felvásárlószövetkezeteknek jelentős súlya van az EU országaiban különösen Dánia, Hollandia és Franciaország esetében. A fontosabb részpiacokon a szövetkezeteken keresztül értékesített mezőgazdasági termékek aránya az összes értékesített mezőgazdasági termékekhez viszonyítva 30-90 százalékig terjed (*Tracy* [1994]). Az Egyesült Államokban elvégzett empirikus elemzések alátámasztják, hogy a piaci közvetítők tevékenysége hozzájárulhat az árak ragadósságához a marketingcsatorna fogyasztói végén, míg növelheti az instabilitást az alacsonyabb szinteken (*Wohlgenant* [1988]).

2. A mezőgazdasági instabilitás *második fő formája* az ágazat külső kapcsolataiból, a nemzetgazdaság egészébe való integráltságából ered, közvetlenül az úgynevezett disequilibrium-modellhez kapcsolható (*Myers–Oehmke* [1988]). A modell korai változatát *Schultz* [1945] fogalmazta meg először. Érvelése szerint a mezőgazdaság és a gazdaság egyéb ágazatai közötti erőforrás-áramlásokat a tényezőpiacokon előforduló merevségek akadályozzák. A nem mezőgazdasági szektorban a munkaerőpiac mennyiségileg korlátozott. Ezért bármely gazdasági sokk vagy zavar esetén a mezőgazdaság nem tud megfelelően alkalmazkodni, mivel a munkaerő nem tud az iparba áramolni a merev nem mezőgazdasági bérek miatt. Az alkalmazkodásnak ezért a mezőgazdasági árakon és a jövedelmeken keresztül kell megtörténnie. Következésképpen a mezőgazdasági árak a szükségesnél sokkal változékonyabbak, amely hozzájárul a tényezőpiacok egyensúlytalanságához.

A mezőgazdasági intervenciók melletti disequilibrium érvelés modern formája az úgynevezett rögzített ár és rugalmas ármodell. A gondolatmenet abból indul ki, hogy a mezőgazdasági piacok azonnal alkalmazkodnak valamilyen gazdasági sokkhoz, de a nem mezőgazdasági piacokon egyensúlytalanság van, amelyet a nem mezőgazdasági árak merevsége és ragadóssága okoz. A ragadós árakkal jellemezhető piacok nem tudnak gyorsan alkalmazkodni a megváltozott gazdasági körülményekhez, ezért az alkalmazkodás terheit a mezőgazdasági piacokra, illetve azok rugalmas áraira hárítják át (*Frankel* [1984]). A rugalmas árú és rugalmatlan árú piacok a túlszaladás (overshooting) jelenségéhez vezetnek, amely miatt a mezőgazdasági árak túlságosan ingadoznak az egyensúlyi ár körül gazdasági sokkhoz való alkalmazkodás esetén (*Rausser és szerzőtársai* [1986]). Következésképpen az egyensúlytalanság instabilitáshoz vezet a mezőgazdaságban, ezért a kormányzati intézkedések javíthatják a hatékonyságot (*Frankel* [1986]). Az állami beavatkozás melletti disequilibrium érvelés azon a feltételezésen alapul, hogy az árinstabilitás a nem egyensúlyi viselkedésből fakad. Ebben az esetben viszont nem alkalmazhatjuk a standard jóléti megfontolásokat, hiszen nem piaci kudarcról van szó.

Az empirikus vizsgálatok nem adnak egyértelmű bizonyítékokat a disequilibrium érvelés mellett. A mezőgazdasági tényezőpiacok, a föld és a munkaerőpiac relatív immobilitásáról, illetve az ebből adódó jövedelemdiszparitással már korábban foglalkoztunk. A disequilibrium mellett felhozható vizsgálatok azt mutatják, hogy a

mezőgazdasági árak relatíven változékonyabbak, mint a nem mezőgazdasági árak nagy része (*Andrews–Rausser* [1986]), illetve a mezőgazdasági árak viszonylag gyorsan reagálnak a gazdasági körülmények megváltozására, mint például a monetáris zavarok esetében (*Frankel* [1986]). Az ipari munkaszerződések vizsgálata alátámasztotta, hogy a bérek merevek, de idáig nem sikerült megmutatni, hogy ezek mennyiben befolyásolják a mezőgazdasági árakat.

3. Az instabilitás *harmadik forrása* a különböző kormányzati intézkedésekből származik. A hirtelen gazdaságpolitikai vagy agrárpolitikai irányváltás pótlólagos forrása lehet a mezőgazdaságon belüli kockázatnak, amely ellentétes módon hathat a termelőkre. A lehetséges politikai alternatívák körüli bizonytalanságot politikailag indukált kockázatnak is nevezik (*Gardner és szerzőtársai* [1984]). Az egyes gazdaságpolitikai intézkedések, a különböző előre meghirdetett programok várakozásokat idéznek elő a termékárakban, a rendelkezésre álló hitelekben, az inputköltségekben, a cserearányokban. Ezért amennyiben a korábbi politika és gazdaságpolitika valamilyen okból megváltozik, az egyes szereplőknek az ebből fakadó kockázatokat is figyelembe kell venni. A politikai kockázatok származhatnak a belföldi, illetve a nemzetközi politikai és gazdasági változásokból. A belföldi politikai kockázatra jó példa, ha a kormányzat a korábban garantált árszintet vagy jövedelemszintet hirtelen megváltoztatja, mert úgy gondolja, hogy csökkenteni kell a különböző programok költségeit. A nemzetközi politikai kockázatra példa lehet, ha nemzetközi piac valamely meghatározó szereplője megváltoztatja korábbi politikáját. A Carter-adminisztráció alatt bevezetett gabonaembargó komoly instabilitáshoz vezetett az érintett termékpiacokon. A kockázatnak a politikai folyamatokból származó formája azonban a kormányzati kudarcok körébe tartozik, ezért semmiképpen sem indokolhatja jóléti szempontból az állami beavatkozást.

Kutatás és fejlesztés

A mezőgazdasági kutatások állami támogatása, a kutatási eredmények felhasználása az állam által finanszírozott képzési és tanácsadási formákon keresztül klasszikus, bár gyakran elfeledett formája és egyben igazolása a mezőgazdaság állami támogatásának. Elméleti alapul az úgynevezett alulberuházottsági hipotézis (underinvestment hypothesis) szolgál, amely szerint a mezőgazdaságban nincsenek olyan vállalkozók, akik képesek lennének megfelelő mértékben pénzügyileg támogatni, megszervezni, levezetni olyan bonyolult és költséges kutatásokat a mezőgazdasági kémiában, a növénytermesztésben, az állati táplálkozásban, az agronómiában és más alkalmazott tudományokban, amelyek szükségesek mezőgazdasági techcnológia folyamatos megújulásához (*Schultz* [1945]).

Az alulberuházottsági hipotézisnek gyenge és erős változatát különböztethetjük meg (*Fox* [1985]). A gyenge verzió azt állítja, hogy a mezőgazdasági kutatásokra fordított állami beruházások megtérülési rátája magasabb, mint más költségvetésből finanszírozott beruházásoké. Az erős változat szerint a mezőgazdasági kutatásokra fordított állami beruházások annyira termelékenyek, hogy érdemes az adóalapokat kiszélesíteni, hogy a pótlólagos bevételeket újabb mezőgazdasági kutatásokra fordítsák. Az erős verzió azt implikálja, hogy a mezőgazdasági kutatások nemcsak más állami beruházásoknál jelentenek jobb alternatívát, hanem termelékenyebbek a magánszektor beruházásainál és annál a fogyasztásnál, amely a pótlólagos adó kivetése hiányában valósulna meg.

A mezőgazdasági kutatásokra fordított állami kiadások magas megtérülési rátáját számos empirikus vizsgálat alátámasztotta. (*Schultz* [1983] 255–257. o.) a korábbi kutatások eredményeit így összegzi: „A nem profitcélú mezőgazdasági kutatásba fektetett beruházás megtérülési rátája általában nagy a legtöbb alternatív beruházási

lehetőséghez képest... A mezőgazdasági kutatás társadalmi megtérülési rátáinak becslései általában magasabbak, mint a viszonyítási alapul szolgáló egyéb ráták, az idézett konkrét beruházási lehetőségek esetében." *Ruttan* [1980] átfogó képet nyújt a fejlett és a fejlődő országok mezőgazdasági kutatásainak termelékenységével foglalkozó vizsgálatokról. A kutatások arra az eredményre jutottak, hogy a mezőgazdasági kutatások éves belső megtérülési rátája általában 30-60 százalék között szóródott. Ruttan ezért arra a következtetésre jutott, hogy a mezőgazdasági kutatásokra fordított kiadások szintjét legalább annyira kellene emelni, hogy a megtérülési ráta 20 százalék alá süllyedjen.

Fox szerint az ún. alulberuházottsági hipotézist alátámasztó empirikus tanulmányok eredményeit csak óvatosan szabad interpretálni, mivel ezeknek a vizsgálatoknak két fontos korlátjuk van. Egyrészt, a mezőgazdasági kutatások termelékenységét sok szerző úgy vizsgálja, hogy az állami beruházások társadalmi megtérülési rátáját a magánberuházások magánmegtérülési rátájával hasonlítja össze. Ezért nagy a valószínűsége annak, hogy a magánberuházások megtérülési rátáját alulbecsülik, mivel nem veszik figyelembe azt a hasznot, amelyet nemcsak a beruházó élvez. Másrészt a mezőgazdasági kutatásokra fordított állami beruházások költségeit alulbecsülik. Ha ugyanis azt feltételezzük, hogy ezeket a beruházásokat adóbevételekből finanszírozzák, akkor a költségoldalon figyelembe kell venni az adó begyűjtésével járó kiadásokat is. Továbbá az adó kivetése eltérítheti az erőforrások optimális allokációját, amelyet szintén a költségek között kell számon tartani.

A technikai fejlődés, illetve felhasználása támogatása mellett úgy is lehet érvelni, hogy ezeket a tevékenységeket olyan közjószágnak tekintjük, amelyek előállítása piaci körülmények között a társadalmilag optimális szinttől elmaradna. Ez a tétel egyrészt abból a felvetésből indul ki, hogy a mezőgazdaságban a tökéletes verseny feltételei uralkodnak, másrészt a mezőgazdasági üzemek mérete kicsi, illetve pénzügyileg nem elég erősek ahhoz, hogy képesek legyenek költséges kutatásokat finanszírozni. Az elmúlt évtizedekben azonban olyan fejlemények zajlottak le a fejlett országok mezőgazdaságában, amelyek kétségessé teszik a fenti kiindulópontot (*Schmitt* [1988]). Egyrészt a mezőgazdaságban vannak olyan szakágazatok, amelyeket magas fokú koncentráció jellemez (például a baromfiágazat), másrészt a mezőgazdasági piacokon jelentős állami korlátozások (tej- és cukorkvóták) érvényesülnek. Ugyanakkor a mezőgazdasági termelőeszközöket gyártó ágazatokban és az élelmiszer-feldolgozásban erős koncentrációs folyamat játszódott le, ezáltal megteremtődtek a kutatások előfeltételei. A mezőgazdaságban viszont a korlátozó tényezők ellenére továbbra is erős verseny uralkodik, amely kedvező körülményeket teremt a kutatási eredmények felhasználására.

Ha a mezőgazdasági kutatást közjószágnak tekintjük, akkor definíció szerint két feltételnek kell teljesülnie. Egyrészt az adott jószágból vagy szolgáltatásból nem lehet versenyző fogyasztás, azaz a közjószág bárki általi fogyasztása nem csökkenti annak elérhetőségét mások számára. Másrészt a közjószág termelője nem képes senkit kizárni a termék fogyasztásából. A mezőgazdasági kutatásból származó legtöbb információ többnyire konzisztens a nem versenyző fogyasztás feltételével. Általában a kutatási eredményekből származó információ használatában egy adott személy nem tud korlátozni egy másik egyént abban, hogy ugyanazt az információt használja. Például egy farmer nem tudja megakadályozni a szomszédját abban, hogy valamilyen új kultúrát vagy technológiát vezessen be. Ugyanakkor a legtöbb mezőgazdasági kutatás és tanácsadási tevékenység – beleértve az új növényfajtákat, új gépeket, új mezőgazdasági kemikáliákat új szakkönyveket stb. – nem tesz eleget a nem kizárhatóság követelményének. Az ilyen típusú új technológiák kifejlesztői ugyanis a különböző szabványok, szerzői jogok és egyéb felhasználói díjak révén el tudják érni, hogy termékeik árát a felhasználók megfizessék, azaz ki tudják

zárni szolgáltatásaik fogyasztásából azokat, akik nem fizetnek (*Pasour* [1990], *Schmitt* [1988]).

A mezőgazdasági kutatást támogató állami programok ugyanakkor sajátos ellentmondásba kerülnek más agrártámogatási intézkedésekkel. Ha az állam támogatja a különféle kutatási programokat, ugyanakkor a mezőgazdasági termelők jövedelmét ártámogatási programokkal akarja garantálni, akkor pótlólagos keresletet stimulál a kutatások iránt. Másik oldalról az ilyen típusú támogatások a termelés növelésére ösztönöznek, amelyeket viszont különböző kínálatkorlátozó intézkedésekkel akarnak megfékezni (*Schmitt* [1988]).

*

Cikkünkben arra a kérdésre kerestük a választ, hogy az állam kiterjedt szerepvállalása a mezőgazdaságban hogyan alapozható meg elméletileg a jóléti gazdaságtan eszközeivel, illetve a teoretikus eredmények mennyire vannak összhangban az empirikus kutatások eredményeivel. Három piaci kudarcnak tekintett agrárproblémákat vizsgáltunk meg.

Az agrárprogramok klasszikus igazolásának tekintett *jövedelemdiszparitás* elméletének alapfeltevései közül a tényezőpiacok viszonylagos immobilitására nem találtak egyértelmű empirikus bizonyítékot. Ugyanakkor a jövedelemdiszparitás mint tapasztalati tény elveszítette tartalmát, mivel a fejlett országokban a mezőgazdasági háztartásoknak a nyolcvanas évek második felétől nagyobb a jövedelme, mint más háztartásoké. A jövedelemdiszparitás ezért sem mint elmélet, sem mint tapasztalati tény nem támaszthatja alá a mezőgazdasági termelők jövedelmének emelését célzó állami programokat.

Az *instabilitás* problémája a mezőgazdaságban szintén régi hivatkozási alap az agrárpolitikusok számára. Az elméleti vizsgálatok nem az instabilitást önmagában, hanem annak forrásait igyekeznek leírni a piaci kudarcok valamilyen formájával. A mezőgazdaságon belüli instabilitást okozhatják a tökéletlen határidős piacok, a hiányzó vagy nem teljes feltételes piacok és a piaci közvetítők. Elméletileg mindhárom esetben igazolható az állami beavatkozás valamilyen formája, azonban kevés empirikus vizsgálattal rendelkezünk ahhoz, hogy bizonyossággal el tudjuk dönteni: ezek a piaci tökéletlenségek mennyire járulnak hozzá valójában az instabilitás kialakulásához. Amennyiben az instabilitás a mezőgazdaságnak más ágazatokhoz fűződő kapcsolatai miatt jön létre, akkor azt elméleti szempontból nem tekinthetjük piaci kudarcnak. Az empirikus vizsgálatok sem adtak egyértelmű választ a disequilibrium létére. A politikai kockázatokból származó instabilitás viszont a kormányzati kudarcok körébe tartozik. Következésképpen sem a disequilibrium, sem a politikai kockázat nem ad alapot az állami beavatkozás igazolására.

A harmadik sajátos piaci kudarc a *mezőgazdasági kutatások és fejlesztések alacsony szintje*. Az alulberuházottsági hipotézist az empirikus vizsgálatok alátámasztották. Azonban módszertani problémák miatt a kutatások alulbecsülik a magánberuházások hasznait és az állami beruházások költségeit, ezért valószínű, hogy az állami beruházások megtérülési rátáját felülértékelik. A mezőgazdasági kutatások nagy részét nem lehet közjószágnak tekinteni, mert a jószág termelője a jogdíjak és szabványok révén elérheti, hogy a fogyasztók megfizessék szolgáltatása árát.

Összegezve megállapíthatjuk, hogy a mezőgazdaság állami támogatása mellett szóló, az agrárszektor sajátos piaci kudarcaira építő érvelés elméleti szempontból sok sebből vérzik. Az instabilitást kiváltó piaci tökéletlenségek teoretikusan igazolt esetei mellett is csak kevés empirikus bizonyítékot találtunk. Joggal merül fel a kérdés, ha nincsenek megnyugató elméleti érvek a mezőgazdaság állami támogatása mellett, akkor miért olyan kiterjedt az agrárprotekcionizmus a fejlett országokban. A válasz egy másik tanulmány tárgya lehet.

Hivatkozások

ADELMAN, I.–MORRIS, C. [1988]: Interactions between Agriculture and Industry during the Nineteenth Century. Megjelent: *Antonelli, G.–Quadrio-Curzio, A.* (szerk.): The Agro-Technological System Towards 2000. 23–31. o. North-Holland, Amszterdam.

ALSTON, L. J.–HATTON, T. J. [1991]: The Earnings Gap Between Agricultural and Manufacturing Laborers, 1925–1941. Journal of Economic History, 51. évf. 1. sz. 86–99. o.

ANDREWS, M. S.–RAUSSER, G. C. [1986]: Some Political Economy Aspects of Macroeconomic Linkages with Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 68. évf. 413–417. o.

ANTONOVITZ, F.–ROE, T. [1984]: The Value of a Rational Expectations Forecast in a Risky Market: A Theoretical and Empirical Approach. American Journal of Agricultural Economics, 66. évf. 717–723. o.

BARTLING, H. [1981]: EG-Agrarreformen: Marktversagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen. Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 32. évf. 214–227. o.

BIERI, J.–SCMITZ, A. [1974]: Market Intermediaries and Price Stability: Some Welfare Implications. American Journal of Agricultural Economics, 56. évf. 2. sz. 280–285. o.

BOADWAY, R.–BRUCE, N. [1984]: Welfare Economics. Basil Blackwell, New York.

BODDEZ, G.–ERNENS, M.–FRANK, W.–LOMMEZ, J. [1978]: Demand Estimations 1985 of Food and Agricultural Commodities. European Review of Agricultural Economics, 5. évf. 3–4. sz. 381–396. o.

BRANDOW, G. E. [1977]: Policy for Commercial Agriculture. Megjelent: *Martin, L.* (szerk.): A Survey of Agricultural Economics Literature Vol. 1. 209–292. o. University of Minnesota Press, Minneapolis.

BUCHHOLZ, H. E. [1982]: Zyklische Preis und Mengenschwankungen auf Agrarmärkten. Megjelent: *Buchholz, H. E.–Schmitt, G.–Wöhlken, E.* (szerk.): Landwirtschaft und Markt. 87–112. o. Verlag Alfred Strohte, Hannover.

COCHRANE, W. W. [1985]: The Need to Rethink Agricultural Policy in General and to Perform Some Radical Surgery on Commodity Programs in Particular. American Journal of Agricultural Economics. 67. évf. 1002–1099. o.

DECANIO, S. J. [1980]: Economic Losses from Forecasting Error in Agriculture. Journal of Political Economy, 88. évf. 234–258. o.

EICKHOF, N.–DÜRRBECK, M. [1987–1988]: Agrarpolitik mit falschen Argumenten. List Forum, 149–168. o.

FOX, G. [1985]: Is the United States Really Underinvesting in Agricultural Research? American Journal of Agricultural Economics, 67. évf. 806–812. o.

FRANKEL, J. [1984]: Commodity Prices and Money; Lessons from International Finance. American Journal of Agricultural Economics, 66. évf. 560–566. o.

FRANKEL, J. [1986]: Expectations and Commodity Prices Dynamics: The Overshooting Model. American Journal of Agricultural Economics, 68. évf. 344–348. o.

FROHBERG, K. [1994]: Assessment of the Effect of a Reform of the Common Agricultural Policy on Labor Income and Outflow. Megjelent: The Economics of The Common Agricultural Policy. European Economy, Report and Studies No. 5. 179–206. o. Brüsszel.

GARDNER, B. L. [1988]: Panel Discussion: Summary and Reactions. Megjelent: *Sumner, D. A.* (szerk.): Agricultural Stability and Farm Programs. 171–173. o. Westview Press, Boulder.

GARDNER, B. L. [1992]: Changing Economic Perspectives on the Farm Problem. Journal of Economic Literature, 30. évf. 62–101. o.

GARDNER, B. L. [1993]: Demythologizing Farm Income. Choices. Fiest Quarter, 22–23. o.

GARDNER, B. L.–JUST, R. E.–RANDALL, A. K.–POPE, D. P. [1984]: Agricultural Policy and Risk. Megjelent: *Barry, P. J.* (szerk.): Risk Management in Agriculture, 231–261. o. Iowa State University Press, Ames.

GRILICHES, Z. [1960]: Estimates of Aggregate U. S. Farm Supply Function. Journal of Farm Economics, 42. évf. 282–293. o.

HANAU, A. [1958]: Die Stellung der Landwirtschaft in der Sozialen Marktwirthschaft. Agrarwirtschaft, 7. évf. 1–17. o.

HELMBERGER, P. G. [1991]: Economic Analysis of Farm Programs. McGraw–Hill, New York.

HENRICHSMEYER, W.–WITZKE, H. P. [1991]: Agrarpolitik. Band 1. Agrarökonomische Grundlagen. Verlag Eugen Ulmer, Stuttgart.

HERDT, R. W. [1970]: A Disaggregate Approach to Aggregate Supply. American Journal of Agricultural Economics, 52. évf. 512–520. o.

HUANG, K. W. [1985]: U. S. Demand for Food: A Complete System of Price and Income Effects. USDA Tech. Bul. 1714.

HWA, E-CH. [1988]: The Contribution of Agriculture to Economic Growth: Some Empirical Evidence. World Development, 16. évf. 11. sz. 1329–1339. o.

JOHNSON, D. G. [1947]: Forward Prices for Agriculture. University of Chicago Press, Chicago.

JOHNSON, D. G. [1958]: Goverment and Agriculture: Is Agriculture A Special Case? Journal of Law and Economics, 1. évf. 1. sz. 122–136. o.
KOESTER, U. [1979]: National and International Aspects of Commodity Stabilisation Schemes. European Review of Agricultural Economics, 6. évf. 2. sz. 233–256. o.
KOESTER, U. [1992]: Grundzüge der Landwirtschaftlichen Marktlehre. Verlag Vahlen, München.
MELLOR, J. W.–JOHNSTON, B. F. [1984]: The World Food Equation: Interrelations Among Development, Employment, and Food Consumption. Journal of Economic Literature, 22. évf. 531–574. o.
MYERS, R. J.–OEHMKE, J. F. [1988]: Instability and Risk as Rationales for Farm Programs. Megjelent: Sumner, D. A. (szerk.): Agricultural Stability and Farm Programs. 1–22. o. Westview Press, Boulder.
OECD [1987]: National Policies and Agricultural Trade, Párizs.
PASOUR, E. C. [1990]: Agriculture and the State. Holmes & Meier, New York.
PETERSON, W. [1979]: International Farm Prices and Social Cost of Cheap Food Policies. American Journal of Agricultural Economics, 61. évf. 12–21. o.
PETERSON, W. [1988]: International Supply Response. Agricultural Economics, 2. évf. 365–374. o.
RAUSSER, G. C. [1988]: Stability Issues and Policy Analysis. Megjelent: *Sumner, D. A.* (szerk.): Agricultural Stability and Farm Programs, 143–170. o. Westview Press, Boulder.
RAUSSER, G. C. [1992]: Predatory Versus Productive Government: The Case of U. S. Agricultural Policies. Journal of Economic Perspoctives, 6. évf. 3. sz. 133–157. o.
RAUSSER, G. C.–CHALFANT, J.–LOVE, A.–STAMOULIS, K. [1986]: Macroeconomic Linkages, Taxes and Subsidies in the U. S. Agricultural Sector. American Journal of Agricultural Economics, 68. évf. 399–412. o.
RITSON, CH. [1977]: Agricultural Economics. Principles and Policy. Westview Press, Boulder.
ROBINSON, K. L. [1989]: Farm and Food Policies and their Consequences. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
RUTTAN, V. W. [1980]: Bureaucratic Productivity: The Case of Agricultural Research. Public Choice, 35. évf. 529–547. o.
SANDERSON, F. (szerk.) [1990]: Agricultural Protectionism in the Industrialized World. Resource for Future, Washington D. C.
SCHMITT, G. [1972]: Landwirtschaft in der Marktwirtschaft: Das Dilemma der Agrarpolitik. Megjelent: *Cassel, D.–Guttmann, G.–Thieme, H. J.* (szerk.): 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. Konzeption und Wirklichkeit, 329–350. o. Stuttgart.
SCHMITT, G. [1988]: Landwirtschaft in der Sozialen Marktwirtschaft: Neu betrachtet. Berichte über Landwirtschaft, 66. évf. 210–235. o.
SCHMITT, G. [1990]: Landwirtschaft – eine Ausnahmebereich? Eine alte Frage und eine neue Antwort. ORDO Jahrbuch 41. k. 219–249. o. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart.
SCHMITT, G. [1993]: Wechsel der Paradigmen in der Agrarökonomie? Berichte über Landwirtschaft, 71. évf. 586–608. o.
SCHMITT, G. [1994]: Wie verhält es sich eigentlich mit der Einkommenssituation der westdeutschen Landwirtschaft? Zeitschrift für Wirtschaft und Sozialwissenschaften, 114. évf. 41–62. o.
SCHMITT, G.–TANGERMANN, S. [1989]: Regulierte Märkte mit extremer Fehlentwicklung. Die Agrarmarktordnungen in der Bundesrepublik Deutschland und der EG. Megjelent: *Fischer, W.* (szerk.): Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft. Erfahrungen und Perspektiven nach 40 Jahren. 347–360. o., Dunecker & Humblot, Berlin.
SCHULTZ, T. W. [1945]: Agriculture in an Unstable Economy. McGraw–Hill, New York.
SCHULTZ, T. W. (szerk.) [1978]: Distortion of Agricultural Incentives. Indiana University Press, Bloomington.
SCHULTZ, T. W. [1983]: Beruházás az emberi tőkébe. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
STIGLER, G. [1971]: The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics and Management Science, 2. évf. Magyarul a függelék nélkül megjelent: *G. Stigler:* Piac és állami szabályozás c. kötet 325–352. o. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
TOMEK, W. G.–ROBINSON, K. L. [1990]: Agricultural Product Prices. Cornell University Press, Ithaca.
TRACY, M. [1989]: Government and Agriculture in Western Europe 1880–1980. Harvester–Wheatsheaf, London.
TRACY, M. [1994]: Élelmiszertermelés és mezőgazdaság a piacgazdaságban. Pannon Agrártudományi Egyetem Georgikon Mezőgazdaság-tudományi Kar Nyomda, Keszthely.
TWEETEN, L. [1989]: Farm Policy Analysis. Westview Press, Boulder CO.
TWEETEN, L.–QUANCE, L. C. [1969]: Positivistic Measures of Aggregate Supply Elasticities. American Journal of Agricultural Economics, 51. évf. 342–352. o.
WINTERS, L. A. [1989–1990]: The So-Called „Non-Economic" Objectives of Agricultural Support. OECD Economic Studies. No. 13. Tél, 237–266. o.

WOHLGENANT, M. K. [1988]: Reaction. Megjelent: *Sumner, D. A.* (szerk.): Agricultural Stability and Farm Programs. 23–25. o. Westview Press, Boulder.
WÖHLKEN, E. [1981]: Nahrungsmittelverbrauch im Mehrländervergleich. Landwirtschaft–Angewandte Wiisenschaft (249), Münster-Hiltrup.
WÖHLKEN, E. [1992]: Einführung in die landwirtschaftliche Marktlehre. Verlag Eugen Ulmer, Stuttgart.
WORLD BANK [1986]: World Development Report. Oxford University Press.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 2. sz. (128–140. o.)

GÁL RÓBERT IVÁN

A társadalombiztosítási programok ösztönző hatásai

A társadalombiztosítás reformjának sarkalatos pontja, hogy különböző intézményi konstrukciók milyen cselekvésre ösztönzik az érintetteket. A témával kapcsolatos közgazdasági vitáknak pedig kulcskérdése, hogy milyen eszközökkel célszerű a választ keresnünk. Ennek megfelelően a cikk röviden ismerteti a fontosabb elméleti megfontolásokat, és – valamelyest nagyobb terjedelemben – a különböző empirikus vizsgálatok által követett módszereket. Terjedelmi korlátok miatt csupán az öregségi nyugdíjról és egyes munkapiaci programokról – a munkanélküli-segélyről és a rokkantnyugdíjról – lesz szó, és az ösztönző hatások közül is csak a munkaerő-kínálatra és a megtakarításokra gyakorolt következményeket tekintjük át.*

A tanulmány célja, hogy áttekintést nyújtson a társadalombiztosítási programok ösztönző hatásait vizsgáló szakirodalomról. A bevett tematikai elhatárolódást követve, két csoportban fogom tárgyalni a szóban forgó intézményeket, külön az öregségi nyugdíjat és külön a munkapiaci programokat (munkanélküli-segély, rokkantnyugdíj, táppénz). Az osztályozás alapja az információ szereplők közötti eloszlása. Az öregségi nyugdíj esetében a jogosultság (bizonyos életkor elérése és a munkaviszony adott hossza) könnyen ellenőrizhető, utólagos alakítása pedig nem függ a biztosított személytől (senki sem lesz fiatalabb, és senki sem változtathat már korábbi döntésein). A jogosultságra vonatkozó információ tehát szimmetrikusan oszlik meg a biztosító és biztosított között. Nem véletlen, hogy a társadalombiztosítás által nyújtott öregségi nyugdíjnak létezik piaci megfelelője. Ezzel szemben a munkanélküliség, még pontosabban az ebből fakadó jövedelemkiesés nehezen ellenőrizhető (elbocsátása ellenére valaki dolgozhat a feketegazdaságban). A rokkantnyugdíjra való jogosultság kontrollálása pedig még komplikáltabb. Nehéz megállapítani, hogy valaki elveszítette-e, és még inkább azt, hogy esetleg visszanyerte-e munkaképességét. Következésképp, a második csoportba sorolt társadalombiztosítási programok nem mentesek az információ aszimmetrikus eloszlásából fakadó problémáktól (az információs aszimmetria következményeiről szóló szakirodalom áttekintését lásd *Vincze* [1991] szemléjében). Munkanélküliség vagy ipari balesetek ellen nem is lehet biztosítást kötni a piacon.

A kifejtés menete a következő: Mindkét fontosabb intézménytípus esetében rövid elméleti bevezetés után áttekintem az empirikus szakirodalmat, ismertetve a gyakrabban alkalmazott operacionalizálási megoldásokat és statisztikai modelleket.

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány a PHARE HU–92090301 sz. programjának keretében készült. A szerző köszönettel tartozik *Semjén Andrásnak* és *Tóth István Györgynek* értékes tanácsaikért.

Gál Róbert Iván a TÁRKI kutatója; jelenleg a Collegium Budapest *Robert Solow*-ösztöndíjasa.

Az öregségi nyugdíj ösztönző hatásai

A társadalombiztosítás által nyújtott öregségi nyugdíj annyiban biztosítás, hogy az élettartam és ezen belül is elsősorban az inaktív élet tartamának kiszámíthatatlanságából fakadó kockázatokat szétosztja a nyugdíjintézet kliensei (vagy a nyugdíjalap a tagjai) között. A szóban forgó bizonytalanság híján az egyén előre meg tudná állapítani, hogy egész élete folyamán mekkora jövedelemtömegre lesz szüksége, ezt milyen módon és hány évi munkával tudja előteremteni, hány évet és mely életciklusban kíván munka nélkül tölteni, valamint hogy ehhez milyen mértékű felhalmozásra van szükség. A helyzet azonban másképp áll. Nem tudhatjuk előre, hány évig élünk. Következésképp nem tudhatjuk, hogy aktív éveink során mennyit is kell felhalmoznunk, hogy öregkorunkban ne szenvedjünk szükséget. Vajon nem halmozunk-e fel túl keveset? Vagy épp ellenkezőleg, nem lesz-e túl sok, nem derül-e ki a végén, hogy érdemesebb lett volna korábban többet fogyasztani? Ezekre a dilemmákra jelent megoldást az öregségi nyugdíj. Emellett azonban további következmények is előállanak, amelyeket ugyancsak célszerű számba venni. A következőkben a két leggyakrabban említettre, nevezetesen a megtakarításokra és a munkaerő-kínálat csökkenésére gyakorolt hatásra vonatkozó szakirodalmat tekintem át.

Az öregségi nyugdíj hatásai a megtakarításokra

Az öregségi nyugdíj megtakarításokra gyakorolt hatása pusztán elméleti úton megbecsülhetetlen. Először is az elméleti előrejelzések nagyban függnek attól, hogy a szerző a megtakarítások mely modelljét alkalmazza. Ráadásul még az egyes modellek különkülön sem nyújtanak mindig világos eligazítást; sokszor ugyanis az adott modellen belül egyszerre több mechanizmus is érvényesül. Ezáltal az öregségi nyugdíj egyes mechanizmusok révén visszaszorítja, mások révén épp ellenkezőleg, ösztönzi a megtakarításokat. Ezen hatások eredőjét empirikus elemzéssel állapítjuk meg; a rendelkezésre álló vizsgálatok eredménye azonban, miként ezt a későbbiekben részletesebben is bemutatom, ellentmondásos. Az összefoglalóban elsősorban a következő tanulmányokra támaszkodom: *Danziger–Haveman–Plotnick* [1981], *Aaron* [1982], *Thompson* [1983], *Kotlikoff* [1984], *Atkinson* [1987], *Kotlikoff* [1987], valamint *Hurd* [1990].

A megtakarítások eredeti keynesi modelljében minden háztartás jövedelmének épp ugyanakkora részét takarítja meg. Következésképp, bármiféle generációk közötti jövedelemátcsoportosítás érintetlenül hagyja a makroszintű fogyasztási és megtakarítási rátákat. Ami az öregségi nyugdíj révén változik, az az, hogy a változatlan aggregált megtakarításból mely háztartás milyen mértékben veszi ki a részét.

Barro [1974] megtakarításmodellje a generációk közötti altruizmusra épül. A szülők törődnek gyermekeikkel, akik ezt a törődést nem feltétlenül szüleiknek, hanem saját gyerekeiknek, a gyerekek pedig az unokáknak viszonozzák és így tovább. Ezáltal az altruizmus generációk közötti végtelenített lánca alakul ki. A fogyasztásra, illetve megtakarításra vonatkozó mindenkori döntésük során tehát az érintettek figyelembe veszik leszármazottaik szempontjait is. Vagyis a döntések olyan mérlegeléssel születnek, mintha meghozójuk örökké élne. Az efféle, végtelenített időtávú döntések során a költségvetési korlátot, vagyis azt az összeget, amellyel az érintettek ténylegesen számolhatnak, a következő tételek adják: a jelenleg rendelkezésre álló vagyon, valamint a jövőben, a ma élő és a későbbi generációk élete során felhalmozódó összes jövedelem. Ezért azt a veszteséget, amit a jelen generáció a társadalombiztosítási hozzájárulás révén elveszít, ugyanaz a döntéshozó egység a jövőben visszanyeri. A költségvetési korlát tehát, és ennek folyományaként a fogyasztásra, illetve megtakarításra vonatkozó döntés változatlan marad, függetlenül a jóléti intézmények lététől vagy nemlététől. (Vegyük észre, hogy a Barro-féle modell kizárólag a generációk

közötti jövedelemátcsoportosítással törődik, és figyelmen kívül hagyja az egyes generációkon belüli újraelosztási hatásokat!)

A megtakarítások életciklusmodellje (*Modigliani–Brumberg* [1954], *Ando–Modigliani* [1963]) nem számol a generációk közötti altruizmussal, és az örökséghagyást a várható élettartam kiszámíthatatlanságából vezeti le. A fogyasztásra és megtakarításra (valamint a munkára) vonatkozó döntést a vagyon, a jelenlegi és a várható jövőbeli jövedelem, a megtakarításból származó kamatnyereség és az életkor határozza meg. Az elmélet szerint az egyének az életciklus korábbi szakaszaiban halmoznak fel (többet keresnek, mint amennyit elfogyasztanak), a későbbi szakaszokban azonban épp ellenkezőleg, felélik tartalékaikat (többet fogyasztanak, mint amennyit keresnek). Ezért váratlan veszteségekre, illetve nyereményekre is különbözőképpen reagálnak. Váratlan nyereményből a fiatalabbak viszonylag nagyobb részt takarítanak meg, mint az idősek. Váratlan kiadásra pedig a fiatalabbak a fogyasztás erőteljesebb visszafogásával reagálnak, mint az idősebbek. Ebből pedig, néhány további fejtételezés segítségével levezethető, hogy az öregségi nyugdíj rendszerének bevezetése, ami ilyen értelemben váratlan nyeremény az idősek, és váratlan kiadás a fiatalabbak számára, nagyobb mértékű fogyasztásnövekedést idéz elő az idősek körében, mint amekkora fogyasztásvisszafogással az aktív generációk válaszolnak (*Kotlikoff–Shoven–Spivak* [1986], *Auerbach–Kotlikoff–Weil* [1992]). Az aggregált fogyasztás tehát nő, kiszorítva ezzel az aggregált megtakarítás egy részét. További következményként a tőkeforrások relatíve szűkössé válnak, a kamatlábak emelkednek, miközben a bérek – ugyancsak relatíve – csökkennek (*Feldstein* [1976], *Kotlikoff* [1987]).

A hatás azonban távolról sem ilyen egyértelmű. Először is, a társadalombiztosítási hozzájárulások nem önkéntesek. Így megeshet, hogy noha a magánmegtakarítások valóban visszaesnek, az aggregált megtakarítás összességében nő, mivel a kötelező megtakarítási ráta (a társadalombiztosítási hozzájárulás) sokak számára magasabb, mint amennyit ők maguktól megtakarítottak volna. Továbbá a társadalombiztosítás bevezetése korábbra hozza a nyugalomba vonulás időpontját (erről a következő pontban bővebben is szó lesz), ez pedig magasabb felhalmozási rátát indukál. Egyszóval az ellentétes hatások eredője nem egyértelmű. A döntő szót az empirikus vizsgálatnak kell kimondania.

Az elemzés két kulcskérdés körül forog. Először is, milyen metszetben célszerű vizsgálni a függő és a független változók szóródását? A probléma eredetileg idősoros kérdésként vetődött fel. Az állami öregségi nyugdíj kritikusai abból a közkeletű megfigyelésből indultak ki, hogy az utóbbi évszázadban – a jóléti intézmények kiépülésével többé-kevésbé párhuzamosan – a megtakarítási ráta jelentősen visszaesett a fejlett ipari országokban. A két trend közötti asszociáció vizsgálata mégis problémákat vet fel. A vizsgálati periódus megválasztása például – mint azt *Leimer–Lesnoy* [1982] bemutatja – jócskán befolyásolja az eredményt. Azaz, nem minden periódusra igaz egyformán a fenti állítás. Hasonlóképp, igen nehéz kiszűrni egyéb, szintén az idő függvényében változó tényezők hatását, amelyek ugyancsak hatnak a megtakarítási rátára. Ezért a későbbi vizsgálatok inkább keresztmetszetben tesztelik a szóban forgó hipotéziseket, vagyis az egyes egyének között adott időpontban meglévő különbségeket elemzik.

A másik fontos szempont, amely az egyes megközelítéseket megkülönbözteti egymástól, a megtakarítási függvény specifikációja. A becslés ugyanis megköveteli az aggregált fogyasztás (vagy megtakarítás) pontos meghatározását; tehát azt, miként számoljuk ki az egyén teljes élete során előreláthatő fogyasztást. Az életciklusmodell, amelynek specifikációs metódusait a többi megközelítés képviselői többé-kevésbé módosítva átveszik, a megtakarításokat a jövedelem, a vagyon, és a társadalombiztosítási juttatások függvényében írja le. A részletekben azonban lényeges eltéréseket tapasztalunk.

Feldstein [1974] például, idősoros elemzésében a társadalombiztosítási juttatások összegét a jövőbeli összes nyugdíj jelenlegi értékével azonosítja (a jelenlegi érték

kiszámításához szükséges diszkontálási arányszám becslése külön vitatéma). Úgy találja, hogy a szóban forgó tétel szignifikáns kapcsolatban áll a fogyasztási (következésképp a megtakarítási) hajlandósággal. Becslése szerint az öregségi nyugdíj bevezetése miatt a magánmegtakarítások nagyjából megfeleződtek, a tőkeállomány pedig 38 százalékkal csökkent az Egyesült Államokban. Eredményét azonban többen is kétségbe vonják. *Barro* [1978] alternatív számítási módszerei alapján merőben más eredmények adódnak: a megtakarítások egyáltalán nem is csökkentek, ha a megtakarítási függvénybe beleszámítjuk a generációk közötti önkéntes jövedelemátcsoportosítás tételeit is. Barro tehát más módszerrel becsli a megtakarítási függvény elsőként említett elemét, a jövedelmeket. Feldstein elemzésének egy másik pontját, a társadalombiztosítási juttatások értékelését is több kritika érte. *Leimer–Lesnoy* [1982] kalkulációs hibát fedeztek fel Feldsteinnél, és kimutatták, hogy ennek korrigálásával az eredmények inszignifikánssá válnak.

Az idősoros elemzések sebezhetősége felértékelte az egy időszeletben, egyének összehasonlítására épülő vizsgálati módszereket. Az eredmény azonban továbbra is ellentmondásos. *Feldstein–Pellechio* [1979] modellje *Feldstein* [1974] korábbi megoldásaira épül, de a jövőbeli összes nyugdíj jelenlegi bruttó értéke helyett annak adózott változatával dolgoznak. Mivel a vizsgálat nem idősoros, az alkalmazott minta is más, mint korábban. Úgy találják, hogy minden dollárnyi nyugdíj egy dollárral csökkenti a megtakarításokat. *Kotlikoff* [1979*b*] endogén változóként vezeti be a nyugdíjba vonuláskor aktuális életkort. Az előzőnél gyengébb összefüggést állapít meg, ami azonban részben még mindig alátámasztja az elméletet. *Blinder–Gordon–Wise* [1983] azonban semmilyen szignifikáns kapcsolatra nem lel a két változó között. A következtetés tehát ismét az, hogy az elmélet empirikus alátámasztása egyelőre nem robusztus. Apró módosítások a mintavételi metódusban vagy a statisztikai modellben gyökeresen megváltoztatják a kapott eredményt.

Az öregségi nyugdíj hatása a munkaerő-kínálatra

Az Egyesült Államokban a század eleje óta folyamatosan csökken a 65 éves vagy annál idősebb férfiak gazdasági aktivitása. A trend a második világháború óta felgyorsult. A megtakarítási hajlandóság csökkenése mellett ez az a másik tény, amelyet a leggyakrabban összefüggésbe hoznak az öregségi nyugdíj általánossá válásával. Az empirikus vizsgálatok eredményei azonban ismét ellentmondásosak. Lehet, hogy valami más, időben párhuzamos tényező áll egyik vagy másik, esetleg mindkét változó trendje mögött. (Itt teszem hozzá, hogy a szakirodalom oroszlánrészével egybehangzóan kizárólag a kínálati döntéssel foglalkozom. Az idős munkavállalók munkája iránti kereslet témája alig-alig kerül szóba. Ritka kivétel *Lazear* [1979] elmélete a kötelező nyugalomba vonulásról.) Az is figyelemre méltó, hogy a két trend ellentétes irányú mozgása nem egyidejűleg kezdődött: az időskori munkavállalás már akkor csökkenő tendenciát mutatott, amikor a nyugdíjrendszer még ki sem épült. Továbbá a tapasztalatok fényében az sem egyértelmű, hogy a modell független változójának kormányzati befolyásolása, a társadalombiztosítás által fizetett nyugdíjak csökkentése valóban magával vonja-e a munkavállalási hajlandóság növekedését. Az összefoglaló ezen részének elkészítése során *Danziger–Haveman–Plotnick* [1981], *Aaron* [1982], *Fields–Mitchell* [1984], *Lazear* [1986], *Atkinson* [1987] (5.1) é *Hurd* [1990] szemlecikkeire támaszkodtam.

Az idős munkavállalók munkaerő-kínálati döntésére vonatkozóan többféle modellt is kidolgoztak már. Több kutató a nyugalomba vonulást pillanatnyi döntésként értelmezi. Az egyén meghatározott összeget keres jelenleg, visszavonulása esetén pedig ennél valamivel kevesebbet. Attól függően, hogy a munka, illetve a szabadidő mennyit ér számára, valamint mekkora a jelenlegi kereset és a nyugdíj közötti különb-

ség, az egyén eldönti, visszavonul-e vagy sem. A várakozás szerint inkább visszavonul. Az öregségi nyugdíj bevezetése ugyanis kétféle módon is ebbe az irányba hat. Először is a jövedelmi hatás révén. A rendszer felállítása, a nyugdíj bevezetése az épp akkor nyugalomba vonulók számára egyfajta ajándék: ők a nyugdíjintézettől többet kapnak, mint amennyit befizettek, feltéve, hogy valóban visszavonulnak. A nagyobb szabadidő választása kisebb jövedelemáldozattal jár, mint korábban. Az öregségi nyugdíj bevezetése azonban a helyettesítési hatás révén is a korábbi visszavonulást ösztönzi. A rendszer finanszírozása ugyanis a társadalombiztosítási hozzájárulásokból történik, márpedig ez az aktív dolgozók számára az egy munkaórára jutó nettó béreket csökkenti. A szabadidő tehát relatíve felértékelődik a munkával szemben (*Kotlikoff* [1987], *Dilnot–Walker* [1989]).

Mások azonban úgy érvelnek, hogy nem pusztán a jelenlegi bérek és nyugdíjak számítanak, hanem azok dinamikája is. Sok munkavállaló számára a bér növekedése alacsony ütemű az életkor függvényében. Viszonylag magasabb béreket kapnak a munkaerőpiacra történő belépésükkor, ez azonban az idők során viszonylag kis tempóban növekszik. Ezzel szemben mások, főként a hosszabb előképzettséget igénylő pályákon lévők, viszonylag későn állnak munkába, és viszonylag keveset kapnak pályájuk elején. Keresetük növekedési üteme azonban meredekebb. A nyugalomba vonulás optimális időpontját ez az életkor–bér reláció alakítja. Azok, akik számára a függvény viszonylag meredekebb vonalú, később kívánnak nyugdíjba menni, mint azok, akik a folytatólagos munkavállalással sem növelhetik többé számottevően bérüket, és ezzel együtt várható nyugdíjukat. Következésképp az öregségi nyugdíj hatása a nyugalomba vonulásra távolról sem egyértelmű vagy mindenkire egyformán érvényes (*Lazear* [1981]).

A döntő szót tehát ismét az empirikus elemzésnek kell kimondania. Meg kell jegyezni, hogy a téma módszertanilag sokkal változatosabb, mint az előző pontban tárgyalt kérdésé. A nyugdíjak megtakarításokra gyakorolt hatásának vizsgálata során valamennyi kutatás a nyugdíj–bér arányt viszonyítja a megtakarításokhoz (vagy a fogyasztáshoz – komplemeterek lévén ez mindegy). A modell szerkezete nem sokban különbözik az egyes szerzőknél. A vita inkább arról folyik, hogy milyen mintát és milyen metszetet használjanak, valamint arról, hogy a megtakarítási függvény egyes elemeit miképp specifikálják. Mint láttuk, ezek az eltérések is elegendőek ahhoz, hogy meglehetősen különböző eredmények adódjanak.

Ezzel szemben a nyugdíjak munkavállalási hatásai lényegesen különböző stratégiák alapján tesztelhetőek. Az első megközelítés szerint a hipotézist nagyjából a következőképp fogalmazhatjuk meg: ha a nyugdíjak összege a bérekhez viszonyítva emelkedik, akkor az időskorúak munkavállalási kedve ezzel arányosan csökken. A szóban forgó mérési stratégia követéséhez aggregált adatokra van szükség. A függő változó a munkát vállaló nyugdíjaskorúak aránya az összes nyugdíjaskorú csoportján belül, a független változó pedig a nyugdíj–bér arány. Az alkalmazott metszet kétféle lehet: vagy idősoros, vagy pedig nemzetközi összehasonlítás. Az eljárás kétségtelen előnyei közé tartozik az adatok könnyű hozzáférhetősége és a viszonylag kis számítási kapacitás igény. Ugyanakkor nem minden hátrány nélkül való az efféle gyors kalkulációk elvégzése. Az idősoros vizsgálatnak például komoly hátulütője, hogy gyakorlatilag kivihetetlen a párhuzamos trendek hatásainak kiszűrése. Lehet, hogy valóban a nyugdíjak emelkedése okozza a nyugdíjasok magasabb arányát az idősek körében. Lehet azonban, hogy – csak a példa kedvéért – a munkaerkölcsök változtak olyan irányban, hogy az éppúgy magyarázhatná a kérdéses jelenséget. Ráadásul a tapasztalatok szerint egészen apró változtatások – a mintavétel technikájában, a vizsgált periódus hosszában, a tényleges, illetve a várható jövedelem értelmezésében, vagy az életkor–bér reláció modellezésében – döntően megváltoztatják a kapott eredményt.

A második interpretáció nem aggregált adatokra épül. A csökkenő munkakedv nemcsak úgy értelmezhető, hogy az idősek körében megnő a nyugdíjasok részaránya.

A nyugdíjak munkavállalási hajlandóságot csökkentő hatása ekképp is megfogalmazható: minél magasabb a nyugdíj, annál valószínűbb, hogy az egyén a nyugdíjkorhatárt elérve, visszavonul. Látható, hogy e szerint az interpretáció szerint a függő változó bináris individuális döntést takar. Az egyén vagy nyugdíjaztatja magát, vagy nem. A regresszió tehát logisztikus. A független változó specifikálása tekintetében az egyes modellek némiképp különböznek egymástól. *Pellechio* [1979] a jövedelmet és a nyugdíj összegét szerepelteti az egyenletben. Eredményül az elmélet szerint várt képet kapja. A munkavállalás valószínűsége igenis függ a nyugdíjak relatív nagyságától. *Boskin–Hurd* [1978] trichotóm döntést modellez. Munkavállalás és nyugdíjaztatás mellett a kettő kombinációját, a részidős foglalkoztatást is választhatják az érintettek. Úgy találják, hogy ezer dollárnyi nyugdíjnövekmény nyolc százalékkal növeli a visszavonulók arányát. Valóban szignifikáns kapcsolat mutatható ki nyugdíj és munkakészség között.

A harmadik értelmezési lehetőség szerint, ha az öregségi nyugdíj rendszere és a munkavállalási hajlandóság között valóban kapcsolat van, az azt jelenti, hogy az érintettek hamarabb vonulnak vissza. A regressziós egyenlet függő változója tehát a nyugdíjaztatás várható, tervezett vagy tényleges időpontjában aktuális életkor. A független változó *Kotlikoff* [1979*b*]-nál a nyugdíj–bér arány. A felmérés konklúziója nem egyértelmű. A 62 évesnél idősebbek között valóban felismerhető a kapcsolat a nyugdíj viszonylagos nagysága és a visszavonulás tervezett időpontja között. Ezzel szemben a 45–59 évesek csoportjában a várható nyugdíj nagysága nem hat a nyugalomba vonulásról szóló döntésre. *Hall–Johnson* [1980] a tervezett visszavonuláskor érvényes életkort öt csoportba osztja. Úgy találják, hogy minél magasabb a nyugdíjaztatás után várható jövedelem, annál korábbi életkori csoportba kerülnek a megkérdezettek. *Mitchell–Fields* [1984] független változóként a nyugdíj mellett a szabadidő hasznát is bevonják. Arra a következtetésre jutnak, hogy a nyugdíjak növelése csak elhanyagolható mértékben hozza előre a munkavállalástól való visszavonulást.

A negyedik megközelítés képviselői azzal kísérleteznek, hogy meghatározzák, még mekkora munkajövedelem tartja vissza az egyént a nyugdíjba vonulástól. A módszer többé-kevésbé készen kölcsönözhető a munkakeresési modellek családjából. Ha kimutatható, hogy magasabb nyugdíjak mellett a munkavállalók jelen körülményei és igényei magasabb munkabér-kikötéseket indukálnak, akkor a nyugdíjak és a munkavállalási hajlandóság kapcsolatára vonatkozó hipotézis igazolható. Efféle eljárást alkalmaz *Gordon–Blinder* [1980]. Mintájuk nyugdíj előtt álló és a korhatárt már átlépett személyekből áll. Mivel a korengedményes nyugdíj lényegesen alacsonyabb, mint a kitöltött munkaidő után járó nyugdj, a munkaerő-kínálatra gyakorolt negatív hatás akkor érhető tetten, ha a korhatár előtt állók munkabérre vonatkozó kikötései alatta maradnak a tényleges bérnek, a nyugdíjas korúaké azonban felülmúlják azt. Más szavakkal, a nyugdíj akkor tart vissza a munkától, ha azok, akik még nem, vagy csak korlátozottan juthatnak hozzá, dolgozni akarnak, akik pedig jogosultak a teljes összegre, inkább nyugdíjba vonulnak. Az empirikus eredmények szerint azonban a nyugdíj előtt állók körében nem mutatkozik a keresett kapcsolat és a már jogusultak körében is csak mérsékelten. Bár az utóbbi reláció statisztikailag szignifikáns, gazdaságilag elhanyagolható.

A munkapiaci társadalombiztosítási programok hatása a munkaerő-kínálatra

A következő pontban a munkaerőpiacon bevezetett társadalombiztosítási programokkal foglalkozom. Ide tartozik a munkanélküli-segély, a betegségi táppénz (tehát a gyakran ugyancsak táppénznek nevezett gyes, gyed vagy gyet nem) és a rokkantnyugdíj. Mindhárom kifizetési forma biztosítási jellegű. A munkanélküli-segély az állásvesztésből fakadó jövedelemkiesés ellen biztosít. A táppénz a betegség okozta

veszteségeket teríti szét, a rokkantnyugdíj pedig a születési rendellenességek vagy balesetek következtében fellépő tartós munkaképtelenség előfordulásának kockázatát osztja meg a biztosításban résztvevők között. A kérdéses kockázatok mindenkit fenyegetnek – igaz, nem egyforma mértékben. A társadalombiztosítás ennek ellenére nem tesz különbséget az egyes rizikócsoportok között. Nem kell több járulékot fizetnie annak, aki hanyatló iparágban dolgozik, noha számára a munkanélkülivé válás kockázata sokkal nagyobb. Ugyanígy nem terhelik magasabb hozzájárulással azt, aki dohányzik, alkoholista, akinek családja örökletes betegségeket hordoz, vagy aki különösen veszélyes foglalkozást űz. A biztosítottak rizikócsoportokba történő besorolása sokszor megoldhatatlan feladat is lenne, az információ már említett aszimmetriája miatt. A potenciális biztosítottak ugyanis több információval rendelkeznek a helyzetükhöz fűződő kockázatokról, mint a biztosítóintézetek. Épp ezért a három említett biztosítási forma felveti a kontraszelekció problémáját. A biztosítók az egyensúlyinál magasabb árat állapítanak meg, ami az átlagosnál kisebb kockázattal rendelkező csoportokat visszalépésre készteti, ennek következtében a kínálati ár tovább emelkedik, és így tovább, amíg már csak azok maradnak potenciális vevőként, akiknek kockázataival a biztosítók semmiképpen nem hajlandóak foglalkozni. Így például állásvesztés ellen azért nem lehet biztosítást kötni a piacon, mert többnyire azok szeretnének ilyet vásárolni, akik a halódó iparágak munkavállalói vagy a gyengén képzettek, tehát akiket a biztosítók nem kívánnak biztosítani. A társadalombiztosítás ezt a problémát a biztosítás kötelezővé tételével orvosolja: az érintetteknek nincs szabad választása az ügyben, hogy kívánják-e biztosítani magukat vagy sem.

A munkanélküli-segély, a táppénz és a rokkantnyugdíj azonban nem csupán a kontraszelekció kérdését veti fel, hanem az erkölcsi kockázatét is. Nem pusztán arról van szó, hogy az egyénekhez fűződő rizikó felmérése bajos, hanem arról is, hogy maga a jogosultság sem egyértelműen állapítható meg, ráadásul az idők folyamán változhat is. Az öregségi nyugdíj odaítélési szempontjai világosak, a kritériumok teljesülése egyszer és mindenkorra könnyen ellenőrizhető. Mindez nem áll a munkapiaci társadalombiztosítási konstrukciókra. Már a jogosultság létrejötte is bizonytalan. Az állásvesztés tényét ugyan lehet kontrollálni, az ebből adódó jövedelemcsökkenést azonban már nehezebb. Nem ritka ugyanis az illegális munkavállalás. A tartós munkaképtelenség megállapítása pedig számos esetben önmagában sem egyértelmű, mivel bizonyos betegségtünetek meglétét nem lehet kontrollálni. Hasonlóképpen gyakorlatilag kivihetetlen annak ellenőrzése, hogy a kedvezményezett teljesítette-e a vele szemben támasztott követelményeket, és valóban mindent megtett-e munkaképességének, illetve munkájának visszaszerzésére. Végezetül az ellátásra való jogosultság lejárta ugyancsak bizonytalan. A biztosító nem képes eredményesen kiszűrni azokat, akik betegségükből már felépültek és munkaképességüket visszanyerték, illetve akik munkát találtak, jóléti jövedelmeikről azonban nem kívánnak lemondani. Mindezek alapján az említett társadalombiztosítási konstrukciók elsősorban a munkaerő kínálatára hatnak.

A hetvenes és főként a nyolcvanas években a munkaerőpiac olyan jelenségeket produkált, amilyeneket soha korábban, nevezetesen a tartósan magas munkanélküliségi rátát, amelyet még az infláció növekedése sem szorított le, és a tartós munkanélküliséget, vagyis az egyes munkanélküliek huzamosabb ideig történő távolmaradását a munkaerőpiactól. Sokan a munkaerő-kínálat rugalmatlanságát okolták a történtekért, ezt pedig a munkanélküli-segélyezés rendszerére vezették vissza. Hasonló viták középpontjába került a rokkantnyugdíj intézménye is. Az idevágó szakirodalmi áttekintést elsősorban *Haveman–Halberstadt–Burkhauser* [1984], *Johnson–Layard* [1986], *Atkinson* [1987] (5.2) és (5.3), *Hubbard* [1987], *Atkinson–Micklewright* [1991], *Barr* [1987] (4.5), [1992] (V), valamint *Köllő–Semjén* [1995] tanulmányaira támaszkodva készítettem.

A rokkantnyugdíj munkaerő-kínálatra gyakorolt hatása sokban emlékeztet az öregségi nyugdíjéra, annak ellenére, hogy az érintettek előtt álló döntés szerkezete

nem azonos a két esetben. Az öregségi nyugdíj esetében már megismert szempontok – a szabadidő haszna, a jövedelemkiesés mértéke, illetve az életkor függvényében változó jövedelem görbéjének meredeksége – ezúttal is szerepet játszanak. Egy fontos új elem is megjelenik azonban. Mint arról már esett szó, az öregségi nyugdíj esetében a jogosultsági kritériumok teljesítése egyértelmű. A rokkantnyugdíj esetében azonban nem, következésképp a kérelmezőnek számolnia kell az esetleges visszautasítással, és ezáltal munkapiaci pozíciójának romlásával. További kockázat a kérelmező számára, hogy a rokkantnyugdíj várható nagysága sem egyértelmű. A tartós munkaképtelenség megállapítása ugyanis többnyire nem vagy-vagy jellegű döntés, sokkal inkább valamilyen hipotetikus teljes munkaképesség százalékában adják meg, a nyugdíjat pedig ennek függvényében folyósítják.

Ennek szellemében a hipotézis, amelyet az empirikus vizsgálatok tesztelni kívánnak, általában a következő szerkezetet követi. A statisztikai modellek függő változója a rokkantnyugdíjba menetelre vonatkozó bináris döntés: tovább dolgozni vagy nyugdíjba menni. Minthogy a függő változó dichotóm, a regressziós modellek logisztikusak. A független változó az egyén által várt hasznosság változása, melynek specifikációjáról megoszlanak a vélemények. *Parsons* [1980] a várt hasznosságot a várható rokkantnyugdíj és a kereset arányában adja meg. Elemzése idősoros, nem egyéneket vet össze egymással adott időpontban, hanem az egyéni döntéseket különböző időpontokban. A vizsgálat kimutatja, hogy a várható rokkantnyugdíjak tízszázalékos relatív növekedése a keresetekhez képest hat százalékkal növeli a nyugdíjba vonulási szándékot. *Haveman–Wolfe* [1984] azonban némiképp törékenynek tartja Parsons eredményeit. Úgy találják, hogy a kétváltozós regressziós modell háromváltozóssá átalakítása – azáltal, hogy az eddig hányadosformában együtt szereplő várható rokkantnyugdíjat és korábbi keresetet külön vezetik be a modellbe – megszünteti mindkét tényező szignifikanciáját. Ugyancsak kipróbálnak egy másik módszert a várható nyugdíj nagyságának meghatározására: olyat, amely figyelembe veszi, hogy nem minden esetben azonos szabályok határozzák meg a szóban forgó összeget. Ennek alapján nagyságrendileg gyengébb kapcsolatot találnak a rokkantnyugdíjak növekedése és a nyugdíjba vonulás között, bár a reláció még mindig szignifikáns.

Halpern–Hausman [1986] modelljében a függő változó nemcsak a várható nyugdíj és a várható keresetek viszonyától függ, hanem a rokkantnyugdíj odaítélésének valószínűségétől is. Értelmezésükben a rokkantnyugdíjak nagyvonalúbbá válása nem pusztán azt jelenti, hogy a kifizetett összegek megnövekedtek, hanem azt is, hogy a nyugdíjak odaítélési procedúrája liberálisabbá vált. Vizsgálatuk mindkét relációban szignifikáns eredményre jut.

Haveman–Wolfe–Warlick [1984] modellje nem bináris, hanem trichotóm döntést ír le. A résztvevők nem csupán rokkantnyugdíj és munka, hanem harmadikként az öregségi nyugdíj között is választhatnak. A minta értelemszerűen eltér a többitől. Míg az előbbiekben említett kutatások arra keresték a választ, vajon igaz-e, hogy munkaképes korú emberek inkább a nyugdíjaztatást választják, ha tehetik, és ha ez nem okoz számukra túl nagy veszteséget, addig a szóban forgó vizsgálat az egyes társadalombiztosítási konstrukciók közötti választás lehetőségét is tartalmazza, értelemszerűen idősebb egyének körében. A szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy az öregségi nyugdíj jelentős csökkentése sem ösztönzi hatékonyan a munkavállalási szándékot. Ehelyett azok, akik egyébként az öregségi nyugdíjat választanák, megpróbálják leszázalékoltatni magukat.

A munkanélküli-segély vizsgálata mind az öregségi nyugdíj, mind a rokkantnyugdíj elemzéséhez képest újdonságokkal szolgál. A két utóbbi juttatási forma esetében a kérdés az, hogy az érintettek nyugdíjba vonulnak-e, azaz kilépnek-e a munkából. A döntést megalapozó feltételek az öregségi nyugdíj esetében egyértelműek, a rokkantnyugdíjéban azonban az erkölcsi kockázat és az ehhez kapcsolódó szűrőmechanizmusok bizonytalansági elemeket hoznak a döntési modellbe. A mun-

kanélküli-segély intézménye az erkölcsi kockázat komplikáltabb változatával jár együtt, minthogy jóval élesebben veti fel a jogosultság lejártának problémáját. Noha a kérdés nem ismeretlen a rokkantnyugdíjasok esetében sem, lényegesen súlyosabb a munkanélküliek között. Szinte minden munkanélküli-járadék korlátozott időtartamú, és az idővel csökkenő jövedelempótlást biztosít. A centrális kérdés a munkanélkülivé válásról áttolódik az újbóli munkavállalásra. Nem az a legfontosabb immár, hogy adott feltételek között az érintettek a járadékos életformát választják-e a munkavállalás helyett, hanem megfordítva, a munkát választják-e a járadék helyett, és mennyi ideig maradnak járadékosok.

Ezzel kapcsolatban vezetik be – a szegénységi csapda analógiájára – *Parker* [1982], valamint *Minford és szerzőtársai* [1983] a munkanélküliségi csapda fogalmát. Némi egyszerűsítéssel arról van szó, hogy a nagymértékű jövedelempótlás és a segély mellett nyújtott esetleges egyéb anyagi kedvezmény számos, egyébként betöltetlenül álló, de gyengébben fizető munkahelyről kizárja az állásukat elvesztőket, mivel kevesebb bért kapnának, mint amekkora segélyről lemondanak.

A hipotézis tehát, amit az ökonometriai vizsgálatok tesztelnek, arra vonatkozik, hogy a bér-, illetve járadékkilátások miként befolyásolják az egyének döntését a munkavállalásról, pontosabban, hogy a szóban forgó kilátások változásai hogyan hatnak a döntésekre. A változásokat alapvetően kétféleképpen értelmezik: vagy időben, vagy csoportközi szóródásként. Az idősoros elemzések jóformán egyöntetűek a munkavállalási döntés operacionalizálásának tekintetében. Szinte valamennyien az egyéni döntések aggregátumait, a munkanélküliségi rátát használják függő változóként. A független változó pedig a munkanélküli-járadék és a bér aránya. Az eredmények ugyancsak egybehangzóak. *Grubel–Maki* [1976] úgy találja, hogy a bérekhez mért egyszázalékos járadéknövekedés hatszázalékos növekedést indukál a munkanélküliségi rátában az Egyesült Államokban. A kapcsolat annyira erős, hogy túlzottnak tűnik, és rávilágít az idősoros elemzések szokásos gyengéire. Mivel aggregált adatokkal kell dolgozni, az egyéni döntéshozó szintjén meglévő különbségek eltűnnek a kalkulációból. Ráadásul lehetetlen kiszűrni a párhuzamos, a kapcsolatot erősebbnek fentüntető trendeket, adott esetben például a munkához való viszonyulás változásait. *Maki–Spindler* [1975] az Egyesült Királyságra vonatkozóan talál hasonló, bár jóval realisztikusabb trendet; körülbelül 0,6-es rugalmasságot állapítanak meg. Még ezek az eredmények is törékenyek azonban. *Junankar* [1981] az előzővel azonos adathalmazon bemutatja, hogy a modell ésszerű változtatásai (például a nők bevonása a mintába vagy a járadékok és bérek külön változóként történő bevezetése a modellbe) teljesen megszüntetik a kapcsolatot függő és független változók között, vagy legalábbis fölöttébb bizonytalanná teszik azt.

Mindezek következtében a később készült felmérések már inkább a csoportközi összehasonlítás módszerével élnek. Ez további pozitívumokkal is szolgál az elemzés számára. Nevezetesen, a függő változót, tehát a munkavállalás és a munkanélküliség közötti választást, új, a munkanélküli-ráta aggregált mutatójánál szerencsésebb módon is lehet operacionalizálni. Az első lehetőség a munkanélküli-életforma hosszúsága. Vajon miként hat a munkanélküli-segély alakulása a munkanélküliség tartósságára? Független változóként általában az elbocsátás előtti béreket és a munkanélküli-járadékot használják. Egy efféle vizsgálat során *Ehrenberg–Oaxaca* [1976] a munkanélküliként töltött idő növekedését regisztrálják a járadék növekedésének függvényében. Azt is megállapítják, hogy idősebb munkavállalók esetében a meghosszabbított munkanélküliség további és alaposabb keresésre készteti az idősebb munkavállalókat, aminek eredménye megmutatkozik abban, hogy új fizetésük szignifikánsan magasabb az elbocsátást megelőzőnél. Ilyen összefüggést azonban fiatalabb munkavállalók között nem lehet megállapítani. *Classen* [1979] ugyancsak arra az eredményre jut, hogy a munkanélküli-járadék növekedése jelentősen növeli a járadékos lét időtartamát. Az új munkahely keresésére rendelkezésre álló meghosszabbodott idő azonban,

szemben az előző vizsgálat eredményével, nem növeli jelentősen az új állásban realizálható bért. *Hills* [1982] eredményei tovább finomítják a képet. Mintájában megkülönbözteti a munkanélküli-segélyen lévőket azoktól, akik ugyan az érvényes rendelkezések alapján jogosultak lennének a járadékra, de nem kérelmezik azt, valamint azoktól, akik nem is folyamodnak segélyért, mivel nem lennének jogosultak (például önként léptek ki, kedvezőbb állás reményében). Az egész mintára elvégezve a kalkulációt, a korábbiakkal egybecsengő eredményt kap: az emelkedő munkanélküli-járadék növeli a járadékfelvétel időtartamát. Ha azonban kihagyjuk a számításból azokat, akik jogosultak lennének, mégsem folyamodnak támogatásért, illetve akiknek nem jár a segély, akkor a kapcsolat eltűnik. Az eredmény nem meglepő, ha meggondoljuk, hogy megkülönböztetett esetben a nulla összegű munkanélküli-segély igen rövid állástalanul töltött időszakkal párosul. Az érintettek azért nem folyamodnak segélyért, illetve azért nem jogosultak, mert rövidesen újra munkába állnak. Az ő szerepeltetésük a mintában azonban eltorzítja az eredményt. A járadékosok körében ugyanis a segély összege nem gyakorol hatást az állástalanság hosszúságára. Ezek szerint tehát a járadék növekedése nem úgy attraktív, hogy a tartós munkanélküliségre ösztönöz, hanem úgy, hogy azokat is a segély felvételére készteti, akik egyébként inkább minél gyorsabban új állás után néztek volna.

Az eddigiekben a függő változó operacionalizálására vonatkozóan két kísérletről volt szó. Több kutató a munkavállalási hajlandóság alakulását a munkanélküli-ráta változásaival mérte. Mások a segélyen töltött időtartam hosszát használták ugyanerre a célra. A harmadik lehetőség a munkapiaci pozíciók, nevezetesen a munkavállaló, a járadékos és a munkaerőpiacon kívülálló pozíciója közötti átjárás valószínűségének vizsgálata. Vajon milyen valószínűséggel választják adott pillanatban az érintettek a munkavállalás, a munkanélküliség vagy a munkaerőpiac elhagyásának alternatíváját? Mitől függ ez a valószínűség? Továbbá: ha t_0 időpontban az egyén így vagy úgy döntött, hogyan fog dönteni t_1, illetve t_2 időpontban? Kitart munkavállalóként? Vagy kitart az állástalanság mellett? A pozícióváltás vagy annak elmaradása így arra is felhasználható, hogy a munkanélküliség várható időtartamát előrejelezzük.

Efféle módszert alkalmaz *Nickell* [1979]. Úgy találja, hogy annak valószínűsége, hogy valaki a munkanélküliség meghosszabbítása mellett dönt, kapcsolatban áll a segélynek a várható keresethez viszonyított összegével. Következésképp a járadékon töltött idő várható hossza is megnövekszik. *Narendranathan–Nickell–Stern* [1985] mindhárom munkapiaci pozíciót figyelembe veszi. Egyértelmű kapcsolatot tárnak fel a segély kezdeti periódusára. Arra is felfigyelnek, hogy a kapcsolat még szorosabbá válik a fiatalabbak körében. *Atkinson és szerzőtársai* [1984] azonban épp ellenkezőleg, arra a következtetésre jutnak, hogy a kapcsolat, még ha kimutatható is, igen törékeny. Kisebb specifikációs eltérések is elegendőek ahhoz, hogy merőben más eredmény adódjon.

Végezetül azokról a kutatásokról lesz szó, amelyek azt a tesztelésre szoruló hipotézist, mely szerint a munkanélküli-segély emelkedése attraktívvá teszi a munkanélküliséget, új, immár negyedik változatban interpretálják. Mint emlékezetes lehetséges interpretációként a következők szerepeltek eddig: a munkanélküliségi ráta, a segélyen töltött idő hossza, illetve annak valószínűsége, hogy az egyén újra munkát vállal. Az új megközelítés szerint az érintettekről feltételezzük, hogy él fejükben egy elképzelés a kereset összegéről, amennyiért már érdemes ismét munkát vállalni. Arra vonatkozóan, hogy ezt az elfogadási bérküszöböt miként kell megbecsülni, a munkakeresés elmélete többféle módszert dolgozott ki.

Fishe [1982] modellje az elfogadási bérküszöböt a munkanélküli-segély és a segélyezési időszak még hátralévő részének lineáris függvényeként adja meg. Úgy találja, hogy a segély 1 dollárnyi növelése átlagosan 44 centtel megnöveli azt a bért, amennyiért a potenciális munkavállalók hajlandóak újra állást vállalni. *Lancaster–Chesher* [1983] a munkakínálati procedúra jellemzőiből, és a segély összegéből vezeti

le az elfogadási bérküszöb nagyságát. Még az előzőnél is nagyobb, 1,03 erősségű rugalmasságot állapítanak meg. *Feldstein–Poterba* [1984] az elfogadási bérküszöb és a korábbi szokásos kereset összegét viszonyítja a munkanélküli-segély nyújtotta kompenzációs hányadhoz. Eredményük Fishe-éhez áll közelebb, de így is egyértelműen igazolva látják a hipotézist: a munkanélküli-segély emelése növeli a munkanélküliséget.

Hivatkozások

AARON, H. J. [1982]: Economic effects of social security. The Brookings Institution. Washington, DC.

ANDO, A.–MODIGLIANI, F. [1963]: The „life-cycle" hypothesis of saving: aggregate implications and tests. American Economic Review 53, 55–84. o.

ATKINSON, A. B. [1987]: Income maintenance and social insurance. Megjelent: *A. J. Auerbach–M. Feldstein* (szerk.): Handbook of public economics. Elsevier, Amsterdam. 779–908. o.

ATKINSON, A. B.–GOMULKA, J.–MICKLEWRIGHT J.–RAU, N. [1984]: Unemployment benefit, duration and incentives in Britain: how robust is the evidence. Journal of Public Economics, 23, 3–26. o.

ATKINSON, A. B.–MICKLEWRIGHT, J. [1991]: Unemployment compensation and labor market transitions: a critical review. Journal of Economic Literature, 29, 1679–1727. o.

AUERBACH, A. J.–KOTLIKOFF, L. J.–WEIL, D. N. [1992]: The increasing annuitization of the elderly: estimates and implications for intergenerational transfers, inequality, and national saving. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4182. Cambridge, Ma.

BARR, N. [1987]: The economics of the welfare state. Weidenfeld and Nicholson, London.

BARR, N. [1992]: Economic theory and the welfare state: A survey and interpretation. Journal of Economic Literature, 30, 741–803. o.

BARRO, R. J. [1974]: Are government bonds net wealth? Journal of Political Economy, 84, 1095–1117. o.

BARRO, R. J. [1978]: The impact of social security on private saving: evidence from the U.S Time Series. American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D. C.

BLINDER, A. S.–GORDON, R. H.– WISE, D. E. [1983]: Social security, benefits and the life-cycle theory of saving: cross-sectional tests. Megjelent: *F. M. Modigliani–R. H. Hemming* (szerk.): The determinants of national saving and wealth. Macmillan, London, 89–122. o.

BOSKIN, M. J. [1978]: The crisis in social security. San Francisco: Institute for Contemporary Policy Studies.

BOSKIN, M. J.–HURD, M. D. [1978]: The effects of social security on early retirement. Journal of Public Economics, 10, 361–377. o.

CLASSEN, K. P. [1979]: Unemployment insurance, and job search. Megjelent: *S. A. Lippman–J. J. McCall* (szerk.): Studies in the economics of search. North Holland, Amszterdam, 191–219. o.

DANZIGER, SH.–HAVEMAN, R.–PLOTNICK, R. [1981]: How income transfer payments affect work, savings, and the income distribution: a critical review. Journal of Economic Literature 19, szeptember, 975–1021. o.

DILNOT, A.–WALKER, I. [1989]: Economic issues in social security. Megjelent: *Dilnot–Walker* (szerk.): The economics of social security. Oxford University Press, Oxford, 1–15. o.

EHRENBERG, R. G.– OAXACA, R. L. [1976]: Unemployment insurance, duration of unemployment and subsequent wage gain. American Economic Review, 66, 754–766. o.

FELDSTEIN, M. S. [1974]: Social security, induced retirement, and aggregate capital accumulation. Journal of Political Economy, 82, 905–926. o.

FELDSTEIN, M. S. [1976]: Social security and savings: The extended life-cycle theory. American Economic Review, Papers and Poceedings, 66, 77–86. o.

FELDSTEIN, M. S.–PELLECHIO, A. J. [1979]: Social security and household wealth accumulation: new microeconometric evidence. Review of Economics and Statistics, 41, 361–368. o.

FELDSTEIN, M. S.–POTERBA, J. [1984]: Unemployment insurance and reservation wages. Journal of Public Economics, 23, 141–167. o.

FIELDS, G.–MITCHELL, O. [1984]: Retirement, pensions, and social security. MIT Press, Cambridge, Ma.

FISHE, R. P. H. [1982]: Unemployment insurance and the reservation wage of the unemployed. Review of Economics and Statistics, 64, 12–17. o.

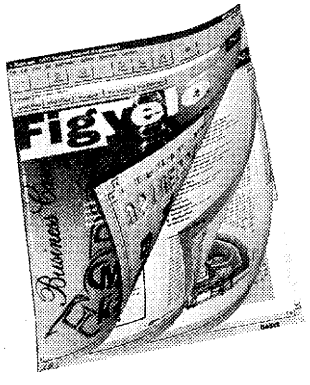
GORDON, R. H.–BLINDER, A. S. [1980]: Market wages, reservation wages and retirement decisions. Journal of Public Economics, 14, 277–308. o.

GRUBEL, H. G.–MAKI, D. R. [1976]: The effects of unemployment benefits on US unemployment rates. Weltwirtschaftliches Archiv, 112, 274–297. o.
HALL, A.–JOHNSON, T. R. [1980]: The determinants of planned retirement age. Industrial and Labor Relations Review, 33, 241–254. o.
HALPERN, J.–HAUSMAN, J. [1986]: Choice under uncertainty: A model of applications for the Social Security Disability Insurance program. Journal of Public Economics, 31, 131–161. o.
HAMERMENSH, D. S. [1984]: Life-cycle effects on consumption and retirement. Journal of Labor Economics 2, 353–370. o.
HAVEMAN, R. H.–HALBERSTADT, V.–BURKHAUSER, R. V. [1984]: Public policy taward disabled workers: cross-national analyses of economic impacts. Cornell University Press, Ithaca.
HAVEMAN, R. H.–WOLFE, B. L. [1984]: The decline in male labor force participation: comment. Journal of Political Economy, 92, 532–541. o.
HAVEMAN, R. H.–WOLFE, B. L.–WARLICK, J. L. [1984]: Disability transfers, early retirement and retrenchment. Megjelent: *H. J. Aaron–G. B. Burtless* (szerk.): Retirement and economic bahavior. Brookings Institution, Washington, DC. 65–93. o.
HILLS, S. M. [1982]: Estimating the relationship between unemployment compensation and the duration of unemployment. Journal of Human Resources, 17, 460–470. o.
HUBBARD, R. G. [1987]: Uncertain lifetimes, pensions, and individual saving. Megjelent: *Bodie, Z. Shoven–J. B. Wise* (szerk.): Issues in pension economics. University of Chicago Press, Chicago, 175–206. o.
HURD, M. D. [1990]: Research on the elderly: Economic status, retirement, and consumption and saving. Journal of Economic Literature, 28, 565–637. o.
JOHNSON, G.–LAYARD, R. [1986]: The natural rate of unemplyment: explanation and policy. Megjelent: *Ashenfelter–Layard* (szerk.): Handbook of labor economics. Elsevier, Amsterdam, 921–999. o.
JUNANKAR, P. N. [1981]: An econometric amalysis of unemployment in Great Britain, 1952–1975. Oxford Economic Papers, 33, 387–400. o.
KAHN, J. A. [1988]: Social security, liquidity, and early retirement. Journal of Public Economics, 35, 97–117. o.
KOTLIKOFF, L. J. [1979*a*]: Social security and equilibrium capital intensity. Quarterly Journal of Economics 94, 233–253. o.
KOTLIKOFF, L. J. [1979*b*]: Testing the theory of social security and life-cycle accumulation. American Economic Review, 69, 369–410.
KOTLIKOFF, L. J. [1984]: Taxation and savings: a neoclassical perspective. Journal of Economic Literature, 22, 1576–1629. o.
KOTLIKOFF, L. J. [1987]: Social security. Megjelent: *Eatwell, J.–Milgate, M.–Newman, P.* (szerk.): The New Palgrave. Macmillan, 3. kötet. London, 413–418. o.
KOTLIKOFF, L. J.–SHOVEN, J.–SPIVAK A. [1986]: The impact of annuity insurance on savings and inequality. Journal of Labor Economics, 4.
KÖLLŐ JÁNOS–SEMJÉN ANDRÁS [1995]: A munkanélküli-segély mint költség, jövedelem és ösztönző. Megjelent: *Köllő–Gábor* (szerk.): Foglalkoztatáspolitikai orvosságos és méregtár: tanulmányok a foglalkoztatáspolitika eszközeiről. MTA Szociológiai Intézet, Budapest, 9–98. o.
KRUEGER, A. B.–PISCHKE, J. S. [1991]: The effect of social security on labor supply: a cohort analysis of the notch generation. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma. Working Paper No. 3699.
LANCASTER, T.–CHESHER, A. D. [1983]: An econometric model of reservation wages. Econometrica, 51, 1661–1676. o.
LAZEAR, E. P. [1979]: Why is there mandatory retirement? Journal of Political Economy, 87, 1261–1264. o.
LAZEAR, E. P. [1981]: Agency, earning profiles, productivity, and hours restrictions. American Economic Review, 71, 606–620. o.
LAZEAR, E. P. [1986]: Retirement from the labor force. Megjelent: *Ashenfelter–Layard* (szerk.): Handbook of labor economics. Elsevier, Amsterdam, 305–355. o.
LEIMER, D. R.–LESNOY, S. [1982]: Social security and private saving: new time-series evidence. Journal of Political Economy, 90, 606–642. o.
MAKI, D. R.–SPINDLER, Z. A. [1975]: The effect of unemployment compensation on the rate of unemployment in Great Britain. Oxford Economic Papers, 27, 440–454. o.
MINFORD, P.–DAVIS, D.–PEEL, M.–SPRAGUE, A. [1983]: Unemployment: cause and cure. Martin Robertson, Oxford.
MITCHELL, O. S.–FIELDS, G. S. [1984]: The economics of retirement behavior. Journal of Labor Economics 2, 84–105.
MODIGLIANI, F.–BRUMBERG, R. [1954]: Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-sectional data. Megjelent: *Kurihara* (szerk.) Post-Keynesian economics. Allen & Unwin, London. 388–436. o.

NARENDRANATHAN, W.–NICKELL, S. J.–STERN, J. [1985]: Unemployment benefits revisited. Economic Journal, 95, 307–348. o.
NICKELL, S. J. [1979]: Estimating the probability of leaving unemployment. Econometrica, 47, 1249–1266. o.
PARKER, H. [1982]: The moral hazard of social benefits. The Institute of Social Affairs, London.
PARSONS, D. O. [1980]: The decline in male labor force participation. Journal of Political Economy, 88, 117–134. o.
PELLECHIO, A. J. [1979]: Social security financing and retirement behavior. American Economic Review, 69, Papers and Proceedings, 284–287. o.
THOMPSON, L. H. [1983]: The social security reform debate. Journal of Economic Literature, 21, 1425–1467. o.
VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából 1–3. Közgazdasági Szemle, 38. évf. 2., 3., 4. sz. 134–152, 289–306, 435–445. o.

Megrendelőlap

Megrendelem
a Figyelő gazdasági hetilapot ..... példányban.
❑ Egy évre 7344,- Ft ❑ félévre 3672,- Ft
❑ negyedévre 1836,- Ft áron.



Név:.....
Beosztás:.....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Irsz.:..... Megye:.....
Város:..... Utca, hsz.:.....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

....
dátum aláírás

A megrendelt lapo(ka)t csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 25. Telefax: 351-0325 Telefon: 344-9356

Jó döntéshez a lap

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 2. sz. (141–157. o.)

DEDÁK ISTVÁN

Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet

A szerző a monetáris és fiskális seigniorage koncepciójának összehasonlításával, a köztük meglévő eltérések vizsgálatával foglalkozik. A fiskális seigniorage keretében részletesen elemzi az operacionális deficit és az aggregált kereslet kapcsolatát, valamint a külső adósság csökkenésének makrogazdasági hatásait is.*

A nemzetközi és a hazai közgazdasági szakirodalomban az állam pénzkibocsátásából eredő jövedelmének – a seigniorage-nek – az értelmezése a hevesen vitatott témák közé tartozik. A jelenleg uralkodó irányzatnak tekinthető monetáris seigniorage mellett az utóbbi időben egyre jelentősebb befolyásra tesz szert a seigniorage fiskális vagy kamatjövedelemként történő felfogása is. A seigniorage értelmezése körüli viták jelentősége nemcsak a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelmének meghatározása körül forog, a felmerülő problémák jelentős része azon lényegesen túlmutat. A seigniorage kétféle felfogása ugyanis számos fontos gazdaságpolitikai kérdésben – mint például az államadósság meghatározása, a költségvetés kamatterhei és a deficit alakulása, a leértékelési veszteség kezelése – gyökeresen eltérő következtetések levonására ad módot. Így természetesen valamely gazdasági problémára rendkívül különböző terápia adható attól függően, hogy a seigniorage melyik koncepciójára támaszkodunk.

A cikk keretében a seigniorage kétféle felfogásából eredő kvantitatív és tartalmi különbségekkel, a monetáris seigniorage elméleti alapjául szolgáló pillérek áttekintésével, a fiskális seigniorage kifejtésével és az abból leszűrhető gazdaságpolitikai következtetésekkel foglalkozom. A monetáris seigniorage-ből eredő gazdaságpolitikai konklúziókra nem térek ki, erről jó áttekintést nyújt a hazai szakirodalomban *Oblath–Valentinyi* [1993] munkája. Ugyanakkor a fentiek keretében részletesen vizsgálom a belső és külső adósság közötti konverzió makroökonómiai hatásait, valamint az operacionális deficit és az aggregált kereslet kapcsolatát is. Úgy látom, ezek a hazai gazdaságpolitika szenvedélyesen vitatott kérdései közé tartoznak.

* A cikk A piacgazdaságra történő áttérés fiskális és monetáris problémái c. 18219 sz. OTKA-kutatás keretében készült. A kézirat korábbi változatához fűzött értékes észrevételeiért köszönettel tartozom *Erdős Tibor*nak, *Mellár Tamás*nak, *Veress József*nek. A cikkben fellelhető valamennyi tévedésért azonban a felelősség kizárólag a szerzőt terheli.

Dedák István az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

A seigniorage monetáris és fiskális felfogása

A kormányzat pénzkibocsátásából eredő jövedelmének meghatározására a hazai és a nemzetközi szakirodalomban egyaránt a seigniorage monetáris (vagy cash-flow), illetve fiskális (vagy opportunity cost) elnevezéssel jelölt megközelítése használatos. A továbbiakban a monetáris és fiskális seigniorage elnevezést fogom használni.

A monetáris seigniorage felfogás szerint a kormányzat pénzkibocsátásából eredő jövedelmét – egyelőre eltekintve a kötelező tartalékokra fizetett kamatoktól – a bázispénz növekménye határozza meg. A monetáris seigniorage (S_M) reálértékben kifejezve:

$$S_M = \dot{H}/P, \tag{1}$$

ahol: $\dot{H}$ a monetáris bázis változását, P az árszínvonalat jelöli.

A seigniorage fiskális felfogásában a kormányzat pénzkibocsátásából eredő bevételét a monetáris bázis után kapott, a jegybanknál realizálódó kamatbevétel testesíti meg, függetlenül attól, hogy azt a privát szféra vagy a költségvetés teljesíti a jegybank számára. Azaz:

$$S_F = iH/P, \tag{2}$$

ahol: i a nominális kamatlábat jelöli. A két megközelítés közötti formai eltérés fontos kvantitatív és tartalmi különbségeket takar. Ez utóbbiakra csak a későbbiek folyamán térek ki.

Ami a kvantitatív különbségeket illeti, az (1) és (2) képlet összehasonlításából azonnal kitűnik, hogy a seigniorage értéke rövid távon rendkívül eltérő lehet attól függően, hogy melyik felfogásra támaszkodunk. A fiskális és monetáris seigniorage csak abban a speciális esetben egyezhet meg egymással, ha a nominális kamatláb éppen egyenlő a monetáris bázis növekedési ütemével. Ha ehhez még hozzávesszük azt, hogy a monetáris bázis növekedési üteme determinálja az inflációs rátát, amihez a nominális kamatlábaknak is igazodniuk kell, akkor az előző állítás így is kifejezhető: a monetáris és fiskális seigniorage közötti kvantitatív eltérést a reálkamatláb és a gazdasági növekedés üteme közötti különbség magyarázza. A monetáris és fiskális seigniorage közötti különbség így akár rendkívül jelentős is lehet, ha a reálkamatláb számottevően eltér a gazdasági növekedés ütemétől.

Nem jutunk megnyugtatóbb eredményre akkor sem, ha a monetáris és fiskális seigniorage nagyságát hosszabb távon, diszkontált értéken hasonlítjuk össze. Ekkor adott nominális kamatlábat és a monetáris bázis adott növekedési ütemét feltételezve a fiskális és monetáris seigniorage-re az alábbi összefüggések adódnak:

$$S_F = \sum_{t=1}^{\infty} d_t \, i \, H_{t-1}, \tag{3}$$

$$S_M = \sum_{t=1}^{\infty} d_t (H_t - H_{t-1}) + H_0, \tag{4}$$

ahol: $d_t = \dfrac{1}{(1+i)^t}$

Diszkontált értéken számítva a kétféle megközelítés szintén csak speciális esetben vezet azonos eredményre: akkor ha a nominális kamatláb meghaladja a monetáris bázis növekedési ütemét. Ettől eltérő esetben a monetáris seigniorage értéke felülmúlja a fiskális seigniorage értékét.

A seigniorage kétféle felfogásából adódó eltérő kvantitatív eredmények jelentő-

sége akkor válik világossá, ha a költségvetési kiadások különböző finanszírozási módozatainak következményeit is szem előtt tartjuk. Mindenekelőtt az érdemel említést, hogy a seigniorage nemcsak a kormányzat bevételét, hanem annak jövedelmét is jelenti. Ezt egyértelműen fejezi ki a seigniorage inflációsadó-komponense. A seigniorage-ből finanszírozott kormányzati költekezés ezért nem vezet az aggregált kereslet és a reálkamatlábak növekedéséhez, a beruházások kiszorításához. Igen ám, de ha a monetáris és fiskális seigniorage értéke jelentősen eltér egymástól, kérdésessé válik az aggregált keresletnek adott fiskális impulzus nagysága, hiszen éppen az válik bizonytalanná, hogy a költségvetési kiadások mekkora hányadát finanszírozták a privát szférától elvont jövedelmekből, illetve az adósság további növeléséből. Ezt pedig fontos lenne tudni. Különösen Magyarország esetében, ahol a válságból való kilábaláshoz nem fiskális expanzión, hanem a gazdaság modernizálását elősegítő magánberuházások és exportkapacitások bővülésén keresztül vezet az út. A probléma megnyugtató megválaszolásához azonban már érinteni kell a fiskális és monetáris seigniorage közötti tartalmi különbségeket is. A seigniorage és az aggregált kereslet kapcsolatának további elemzésére ezért a későbbiekben térek vissza.

Az (1) képletben szereplő monetáris seigniorage elméleti szempontból kettős pilléren nyugszik: egyrészt azon, hogy a költségvetésnek a jegybankkal szembeni tartozása a költségvetés lejárat nélküli tartozása, másrészt azon, hogy – a költségvetés és a jegybank kapcsolatából eredően – annak kamatmentes tartozása is. Ezért tekinthető a monetáris felfogásban a költségvetésnek a bázispénz teremtésével nyújtott jegybanki hitel a költségvetés pénzkibocsátásból eredő jövedelmének, nem pedig adósságának. Véleményem szerint azonban mindkét pillér ingatag ahhoz, hogy a pénzkibocsátással finanszírozott deficitet – szemben a kötvényfinanszírozással – a kormányzat seigniorage jövedelmének tekinthessük.

Az elsőt illetően, a kormányzat eladósodásával és költségvetési korlátjával foglalkozó kutatások éppen arra mutatnak rá, hogy: „Ez a korlát határokat szab ugyan az adósság növekedésének, de nem tartalmazza azt, hogy a kormánynak – szufficit elérésére törekedve – valaha is vissza kellene fizetnie az adósságát. A kormányzat költségvetési korlátja azt jelenti, hogy a jövőben – miközben az idő tart a végtelenhez – az adósság jelenértékének, nem pedig az adósság értékének kell tartania a nullához." (*Dweyer* [1985] 659. o.) A kötvényállomány egészét, s nem az egyedi kötvényeket tekintve, tehát nem törvényszerű az, hogy a kormányzatok a jövőben költségvetési szufficit elérésével vissza fogják fizetni a jelenben fennálló adósságot. Minden attól függ, hogy jelenleg mekkora az adósság/GDP hányados, s a jövőben a kormányzat annak milyen értékét tartja kívánatosnak.

A monetáris seigniorage másik pillére azon nyugszik, hogy a költségvetés által a jegybank számára teljesített kamatfizetéseknek nincs önálló makrosíkú hatása. Ez valóban súlyos érv. Akár perdöntő is lehetne a fiskális és monetáris seigniorage kérdésében. Egyáltalán nem véletlen az, hogy a seigniorage monetáris felfogását valló közgazdák azt szorgalmazzák, hogy ha a jegybank monetáris irányelvei keretében a bázispénz valamekkora mértékű növelését tűzte ki célul, akkor annak megvalósulása a költségvetésen keresztül történjen. Pénzügytechnikai szempontból ez lehet akár a jegybank közvetlen hitelnyújtása vagy a deficit fedezésére kibocsátott állampapírok jegybanki megvásárlása. Az érvelés magva minden esetben ugyanaz: az államháztartásnak ekkor a jegybankkal, nem pedig a privát gazdasági szereplőkkel szemben keletkezik majd kamatfizetési kötelezettsége. S mivel a kamatfizetés az állam két intézménye között történik, a konszolidált államháztartást tekintve, joggal számíthatnánk arra, hogy ennek a kamatterhek alakulása szempontjából nincs jelentősége. Ez azonban csak a látszat. Az összefüggések logikai láncolatából még hiányzik egy láncszem. Pontosan az a láncszem, ami arra mutat rá, hogy a konszolidált államháztartás kamatkiadásait és deficitjét csak a nominális kamatlábak színvonala és az

összes adósság nagysága, de nem az adósság jegybank és privát szereplők közötti megoszlása befolyásolja.

A monetáris seigniorage realizálása

A továbbiakban a szükséges elemzési keret kifejtése után a monetáris, majd a fiskális seigniorage realizálásával, s az azokból levonható elméleti következtetésekkel foglalkozom. Az elemzés során a témával foglalkozó szakirodalomban általánosan használt analitikus keretre támaszkodom, mely a jegybank mérlegét és az államháztartás bevételeit és kiadásait, valamint a deficit finanszírozási forrásait öleli fel. Számos egyszerűsítő feltevéssel is élek, melyek a végső konklúziók érvényességét nem befolyásolják, viszont az összefüggések nyomon követését lényegesen leegyszerűsítik. Így például eltekintek a jegybank operatív költségeitől, s nem leszek tekintettel a kamatlábaknak a financiális vagyon lejárati struktúrájából, illetve eltérő kockázatából adódó különbségeire sem. A jegybank és a költségvetés viszonyát illetően egyenrangú, piaci alapokon nyugvó kapcsolatot tételezek fel.

A jegybank egyszerűsített mérlege a következőképpen írható fel:

eF	H
L	S
A	
B_j	

ahol: F – a nettó külföldi követelések (ennek előjele nálunk természetesen negatív),
e – a nominális árfolyam,
L – a privát szférának (kereskedelmi bankoknak) nyújtott hitelek,
A – az államháztartásnak nyújtott hitelek,
B_j – a jegybanknál lévő állampapírok értéke,
S – a jegybank egyéb aktíváinak és passzíváinak egyenlege, beleértve a jegybank visszatartott eredményét.

A jegybank nyeresége (N) a bevételek és költségek különbözeteként a következőképpen írható fel:

$$N = f\,eF + i\,L + i\,A + i\,B_j + V - i_H\,H, \tag{5}$$

ahol: f – a külföldi kamatláb,
V – a leértékelési nyereség, ($\dot{e}F$ – illetve veszteség, ha negatív),
i_H – a monetáris bázisra fizetett kamatlába, és fennáll, hogy $i_H = i_R\,R/H$ (R – a kötelező tartalékokat, i_R az azok után fizetett kamatlábat jelöli).

A költségvetés bevételei és kiadásai, valamint a deficit finanszírozása a következő egyenlettel fejezhető ki:

$$G - T + i(B_p + B_j + A) - N = \dot{B}_p + \dot{B}_j + \dot{A}, \tag{6}$$

ahol:
G – a költségvetés nem kamatjellegű kiadásai,
T – a költségvetés adóbevételei,
B_p – a privát szektornak értékesített kötvényállomány. (A változók feletti pont az állományok változását jelöli.)

Az egyenlet a költségvetés teljes deficitjét és annak finanszírozási forrásait mutatja. Ez utóbbi a privát szektornak értékesített kötvényeket és a jegybanki forrásokat

$(\dot{B}_j + \dot{A})$ öleli fel. A jegybanki források fedezetét természetesen a külföldi hitelek és a monetáris bázis alkotja.[1] A bázispénz kibocsátásával finanszírozott kiadásokra a továbbiakban a monetizált deficit vagy adósság elnevezést használom.

Az (5) és a (6) egyenlet felhasználásával a költségvetés és a jegybank közötti konszolidálást elvégezve, az alábbi összefüggéshez jutunk:

$$G - T + i\,B_p - f\,eF - i\,L - V + i_h\,H = \dot{B}_j + \dot{B}_p + \dot{A}, \tag{7}$$

Az egyenlet továbbra is a teljes deficitet és annak finanszírozási forrásait mutatja. A (6)-tal összehasonlítva azonban látható, hogy a konszolidálás elvégzésével kiesett a költségvetés jegybank számára teljesített kamatfizetése, s helyébe részben deficitet növelő – a jegybank külföldre fizetett kamatai, a leértékelési veszteség, a kötelező tartalékokra fizetett kamatok –, részben deficitet csökkentő – a privát szektortól (kereskedelmi bankoktól) kapott kamatok – tételek léptek.

Ezek a deficitet érintő tételek viszont szoros kapcsolatban állnak egymással, önmagukban nem alkalmasak arra, hogy az államháztartás hiányát befolyásoló tényezőkről megállapításokat tehessünk. Például a bázispénz kibocsátásával finanszírozott deficit megítélése korántsem redukálható arra az egyszerű összefüggésre, hogy ekkor a költségvetésnek nem a privát szektorral, hanem a jegybankkal szemben keletkezik kamatfizetési kötelezettsége, amit az nyereségbefizetés címén vissza is utal a költségvetésbe. Ha ugyanis a bázispénz keletkezésének forássa jelentős részben a költségvetésnek folyósított hitel, akkor alacsony lesz a privát szektornak (kereskedelmi bankoknak) folyósított jegybanki hitel és az onnan befolyó kamatbevétel is, ami így kevésbé csökkenti az államháztartás teljes deficitjét. Az adósság monetizáltságának mértéke ezért önmagában semmit sem mond a kormányzat kamatterheinek alakulásáról mindaddig, amíg nem ismerjük a konszolidált államháztartás egyéb forrásból eredő bevételeit. Ezek a bevételek viszont éppen attól függnek, hogy milyen mértékben monetizált az adósság. Hasonlóképpen nem mondhatjuk a (7) alapján azt, hogy a jegybank nettó devizatartozása után fizetett kamatok egyértelműen növelik az államháztartás teljes deficitjét. Hiszen lehet, hogy a nettó devizaadósság mögött a hazai privát szektor tartozása húzódik meg (L), és ekkor a jegybank a kamatfizetések tekintetében csupán közvetít e szektor és a külföld között. A konszolidálás elvégzésével kapott (7) összefüggés még nem nyújt információt a költségvetés deficitjét befolyásoló tényezőkről, mert a benne szereplő tényezők nem függetlenek egymástól. Ezért az egyenlet további átalakítására van szükség. A monetáris seigniorage áttekintése után – a fiskális seigniorage keretében – az elemzés ennek a rendkívül fontos problémának a tárgyalására irányul. A jegybank mérlegéből az államháztartásnak nyújtott hitelek változását kifejezve, majd azt a (7) egyenletbe helyettesítve, és az egyenletet rendezve, a monetáris seigniorage jól ismert felosztásához jutunk:

$$\begin{array}{ccccccc} (\dot{H} - i_H\,H) & = & (G - T + i\,B_p - \dot{B}_p) & + & (\dot{L} - iL) & + & (e\,\dot{F} - f\,eF) - \dot{S} \\ (S_m) & = & (S_g) & & (S_p) & & (S_k) \qquad (S_j). \end{array} \tag{8}$$

Az egyenlet bal oldala a monetáris seigniorage nominálértékét, jobb oldala annak felosztását mutatja a költségvetés (S_g) a privát szektor (S_p), a külföld (S_k) és a jegybank (S_j) között.

[1] Amennyiben a költségvetés közvetlenül – s nem a jegybankon keresztül – vesz fel külföldről hiteleket, akkor a (6) bal oldalán a költségvetés külföldre teljesített kamatfizetését, a jobb oldalán a külföldi hitelfelvételt is fel kellene tüntetni. Ez azonban a végső következtetéseket nem érintené, s a továbbiakban az egyszerűség kedvéért feltételezem, hogy a költségvetés külföldi hitelműveleteivel a jegybank foglalkozik, ami tulajdonképpen megfelel a hazai gyakorlatnak.

Amilyen könnyű a megfelelő egyenletek felállításával a monetáris seigniorage realizálásához eljutni, legalább olyan nehéz a kapott eredményeknek racionális közgazdasági magyarázatot adni. A továbbiakban röviden az ezzel kapcsolatos legfontosabb problémák tárgyalására szorítkozom.

Az egyik legfontosabb bonyodalom abból adódik, hogy a monetáris seigniorage keretében semmi sem garantálja azt, hogy annak értéke pozitív legyen. Amennyiben a kötelező tartalékok után fizetett jegybanki kamatok meghaladják a bázispénz növekményét, a monetáris seigniorage értéke negatív lesz. Mi több, a monetáris seigniorage akkor is lehet negatív, ha a jegybank a kötelező tartalékok után egyáltalán nem fizet kamatot. Ez akkor fordulhat elő, ha a jegybank valamilyen oknál fogva – például mert az M1-n belül az arányok a készpénztől a számlapénz felé tolódtak el, s a pénzmultiplikátor ebből eredő növekedésének ellensúlyozására – csökkenti a monetáris bázist.

További gondot jelent, hogy miközben a seigniorage fogalma a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelmét jelenti, a (8) értelmében annak jelentős részét a privát szféra (a kereskedelmi bankok) és a külföld szívja fel. De hogyan nevezhető akkor a seigniorage a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelmének, ha az eleve nem is a kormányzat tárcájában realizálódik.[2] Még kritikusabb a helyzet, ha magára az inflációs adóra gondolunk. Adót ugyanis a világon mindenütt az állam vagy annak szervei, de nem a privát szektor vagy a külföld szokott realizálni. Ez utóbbiak legfeljebb részesedhetnek például transzferek vagy a külföldre teljesített kamatfizetések formájában – mint azt a fiskális seigniorage keretében látni is fogjuk – a kormányzat által már beszedett, realizált seignorage-ből.

A monetáris seigniorage felfogásban komoly problémák forrását jelenthetik a kötelező tartalékokra fizetett kamatok is. A seigniorage értéke a monetáris bázis adott növekménye mellett ugyanis rendkívül eltérő lehet, attól függően, hogy mekkorák a kötelező tartalékok után fizetett kamatok. Ennek fontos jelentősége lehet Magyarországon – melyre a későbbiek folyamán térek ki –, ahol a külfölddel összevetve kiugróan magas a kötelező tartalékráta, s a kétszámjegyű infláció miatt magasak a nominális kamatlábak. Általában azzal kapcsolatosan, hogy a kötelező tartalékok után fizetett (vagy nem fizetett) kamatok milyen gazdasági, gazdaságpolitikai következményekkel járnak, s egyáltalán ez hogyan illeszkedne a seigniorage koncepciójába, meglehetősen hallgatag a monetáris seigniorage-t tárgyaló szakirodalom. Ez természetesen érthető is, hiszen a kötelező tartalékokra fizetett jegybanki kamatok meglehetősen kellemetlen következményekkel járnak a monetáris seigniorage-re nézve. Ezek a kamatok már egyértelműen ezt implikálják: nemcsak a privát szektor, hanem a jegybank számára értékesített kötvények esetén is számolni kell a kormányzat jövőbeli kamatterheinek növekedésével. Ekkor ugyanis a költségvetés által a jegybank számára teljesített kamatfizetés – vagy legalábbis annak egy része – végső soron a privát szféra körében realizálódik. De akkor milyen alapon illethető kizárólag privát szektornak eladott kötvényállomány az adóssággal történő finanszírozással, szemben a deficit monetizált részével? S egyáltalán tekinthető-e a kormányzat múltban realizált seigniorage-jövedelmének a költségvetés jegybankkal szembeni azon tartozása – vagy esetleg annak egy része, és pontosan mekkora része –, amely mögött a monetáris bázis áll?

Nem könnyű ezeknek a kérdéseknek a megválaszolása – talán a monetáris seigniorage keretében nem is lehet. Nem véletlen az, hogy ma már a nemzetközi szakirodalom is egyre intenzívebben támaszkodik a seigniorage fiskális felfogására. Legfőbb ideje tehát, hogy a fiskális seigniorage-t, az azokból leszűrhető elméleti következtetéseket és a konkrét hazai problémákat vegyük szemügyre!

[2] Erre a problémára a hazai irodalomban többen is felhívják a figyelmet. Lásd például *Kun* [1994] vagy *Pete* [1994].

A fiskális seigniorage elemzési kerete

A fiskális seigniorage képviselői a pénzteremtésből eredő állami jövedelmet a bázispénz után realizált kamatbevételként definiálják, természetesen csökkentve azt a kötelező tartalékok után fizetett jegybanki kamatokkal.

A jegybank mérlegéből a privát szektornak folyósított jegybanki hiteleket kifejezve a (9) összefüggéshez jutunk:

$$L = H + S - e\,F - A - B_j\,. \tag{9}$$

Majd ezt a (7) egyenletbe helyettesítve, és felhasználva, hogy a bázispénz után fizetett jegybanki kamatok egyenlőek a kötelező tartalékokra fizetett kamatokkal ($i_H H = i_R R$), s az egyenletet rendezve:

$$(G - T) + i(B_p + B_j + A) - i\,H + i_r\,R - i\,S + ieF - feF - V = \dot{B}_p + \dot{B}_j + \dot{A}. \tag{10}$$

A költségvetésnek a privát gazdasági szereplőkkel és a jegybankkal szembeni tartozását a továbbiakban az államháztartás teljes vagy összes adósságának (D) nevezem. Arra, hogy miért kell a költségvetésnek a jegybankkal szembeni valamennyi tartozását – azt is, amely mögött a monetáris bázis áll – adósságnak tekinteni, éppen úgy, mint a privát szektornak kibocsátott kötvényállományt, a későbbiekben térek vissza.

Az átértékelési veszteséget (nyereséget) $\dot{e}F$-fel jelölve és felhasználva azt, hogy a bázispénz – eltekintve a kereskedelmi bankok fölös tartalékaitól – egyenlő a kötelező tartalékok és a készpénz (Cu) összegével:

$$(G - T) + i\,D - i\,Cu - R\,(i - i_r) - i\,S + e\,F(i - f - \dot{e}/e) = \dot{B}_p + \dot{B}_j + \dot{A}. \tag{11}$$

Az elméleti tisztánlátást nagymértékben megkönnyíti további két egyszerűsítő feltételezés bevezetése. Egyrészt, hatékony pénzpiacot és tökéletes tőkemobilitást feltételezve, a belföldi kamatlábaknak – hosszabb távon mindenképpen – egyenlőeknek kell lenniük a külföldi kamatlábakkal és a valuta árfolyamának változásával. Vagyis: $i = f + \dot{e}/e$. Természetesen rövid távon lehet eltérés, az egyenlőség nem szükségszerűen áll fenn, ezzel azonban most külön nem foglalkozom.

A másik egyszerűsítő feltevés az S tényezőhöz kapcsolódik, mely a korábbiakban említetteknek megfelelően a jegybank mérlegének eszköz- és forrásoldalán feltüntetett tételein kívüli aktívák és passzívák egyenlegét tartalmazza. Ennek számottevő jelentősége akkor lenne, ha a jegybank valamilyen oknál fogva nyereségét nem fizetné be a költségvetésbe, hanem financiális javak felhalmozására fordítaná. Az MNB azonban – a nemzetközi gyakorlattal teljesen összhangban – nyeresége túlnyomó részét befizeti a költségvetésbe, ezért nem követünk el különösebb hibát, ha az iS tényezőtől a továbbiakban eltekintünk.

A leírtakra tekintettel a (11) a következő formára egyszerűsödik:

$$(G - T) + iD - [i\,Cu + (i - i_r)\,R] = \dot{B}_p + \dot{B}_j + \dot{A}. \tag{12}$$

A (12) bal oldala a konszolidált államháztartás kiadásait ($G + i\,D$) és bevételeit – mely az adókból és a fiskális seigniorage-ből [$i\,Cu + (i - i_r)R$] áll – mutatja, míg a jobb oldala a továbbra is teljes deficit finanszírozási forrásait tartalmazza. Ez az egyenlet már alkalmas arra, hogy a hazai fiskális és monetáris problémákkal kapcsolatosan fontos megállapításokat tehessünk.

A fiskális seigniorage realizálása

A fiskális seigniorage a monetáris bázisra jutó jegybanki kamatbevétel, csökkentve a kötelező tartalékokra fizetett kamatokkal. Ez a (12) alapján a következő formában fejezhető ki:

$$S_F = i\,Cu + (i - i_R)R. \tag{13}$$

A (13) szerint a fiskális seigniorage-nek két összetevője van: a készpénzre jutó kamatbevétel és a kötelező tartalékok után realizált jegybanki kamatmarzs. A kamatmarzs a jegybanki hitelkamatlábak és a kötelező tartalékok után számított kamatláb különbözetéből tevődik össze.

Mielőtt továbblépnénk, le is szögezem: a fiskális seigniorage – szemben a monetárissal – minden esetben pozitív, és minden esetben – mint bármely adóbevétel – effektíve befolyó jövedelemként realizálódik a költségvetés számára. Közvetlenül abból nem részesedik sem a külföld, sem pedig a privát szektor. A fiskális seigniorage keretében a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelme nem függ attól, hogy a költségvetés deficitjét milyen mértékben finanszírozza a jegybank, illetve a jegybankon kívüli gazdasági szereplők. Attól sem függ, hogy a költségvetés történetesen deficites vagy szufficites helyzetben van. Azt csak kizárólag a reálkamatláb, az inflációs ráta, a készpénz, valamint a kötelező tartalékok és a jegybanki kamatrés nagysága befolyásolja.

A (13) összefüggés a seigniorage inflációsadó-komponensét is tartalmazza, mert az inflációs rátának tükröződnie kell a nominális kamatlábak alakulásában. Mivel a seigniorage fő komponensét nálunk az inflációs adó alkotja, a továbbiakban ennek hatását a készpénz és a kötelező tartalékok oldaláról elkülönítve vizsgálom.

A készpénzállományt tekintve – a Haig–Hicks-féle jövedelemfelfogás értelmében – az inflációs adó πCu összeggel csökkenti a készpénztartók rendelkezésre álló jövedelmét, s éppen ennyivel növeli a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelmét. Egy zavaró tényező azonban az inflációs adó fiskális értelmezésében feltétlenül további tisztázást érdemel. Joggal felvethető ugyanis, hogy mi történik akkor, ha a kamatlábak valamilyen oknál fogva nem igazodnak az inflációs rátához, hiszen a fiskális seigniorage keretében az inflációs adó erre épül. Nos, ha a kamatlábak nem tükrözik az infláció hatását, akkor a készpénzkészletet terhelő adó (a πCu) a jegybanknál nem realizálódik, s nyilván nem jelenik meg a költségvetés bevételei között sem. Ekkor az történt, hogy az infláció újraosztotta a jövedelmeket a hitelezőktől az adósokhoz. S mivel a készpénz mögött is valamely gazdasági szereplőnek a tartozása, hitelfelvétele húzódik meg – és ez lehet akár a költségvetés is – az infláció az ominózus πCu összeget ezek javára csoportosítja át, méghozzá olyan formában, hogy a már meglévő adósságok reálértékét éppen ilyen mértékben csökkenti.

Az inflációs adó értelmezése kapcsán nem válik egyszerűbbé a helyzet, ha a (13) második, az $(i - i_R)$ összetevőjét tekintjük. Amennyiben a kötelező tartalékok után fizetett kamatokat a jegybank nem igazítja az inflációs rátához, akkor az i és az i_R közötti különbség az inflációs rátának megfelelően nőni fog. Ekkor a kormányzat – hasonlóan a készpénz esetében tárgyaltakhoz – inflációs adót realizál azzal a különbséggel, hogy az adó alapja nem a készpénz, hanem a kötelező tartalékok összege (R), az inflációs adó pedig πR-rel egyenlő. De az igazán fontos különbség nem ez. Sokkal inkább az, hogy ekkor az inflációs adó a pénzügyi közvetítő rendszert (a kereskedelmi bankokat), s nem a készpénztartókat terheli. Ez az adóztatás pedig (mint egyfajta implicit adóztatás) annál erőteljesebb, minél magasabb az infláció és a kötelező tartalékráta. A pénzügyi közvetítőrendszer implicit adóztatása a kereskedelmi bankokat arra kényszeríti, hogy továbbhárítva az adót, szélesítsék az általuk alkalmazott

kamatrést: növeljék a hitelek reálkamatlábát, s azzal egyidejűleg csökkentsék a betéti reálkamatlábakat. Azt hiszem, nálunk a gazdasági krízishelyzetből való kilábalásra leginkább deprimáló hatást gyakorló adó a pénzügyi közvetítőrendszert terhelő inflációs adó. Ez a hitelek és betétek reálkamatlábára gyakorolt negatív hatása révén egyszerre teremt kedvezőtlen feltételeket mind a beruházások, mind a megtakarítások alakulása számára. Magyarországon viszont jól ismert okok következtében mindkettő növelésére égetően szükség volna.

Az infláció miatt a pénzügyi közvetítőrendszer implicit adóztatása elkerülhető lenne akkor, ha a kötelező tartalékokra fizetett kamatok igazodnának az inflációs rátához. Ez azonban Magyarországon nem, vagy csak korlátozottan járható út – annak ellenére, hogy a jegybank 1994–1995 folyamán többször is megemelte a kötelező tartalékokra fizetett kamatlábat –, mert ekkor reálértékben megugrik a jegybanknak a privát szektor számára teljesített kamatkiadása, ami tovább növelné az államháztartás teljes deficitjét és annak GDP-hez viszonyított arányát. Az összefüggéseket azonban alaposan átgondolva erre a következtetésre juthatunk: a hitelek és a betéti reálkamatok közötti rést az infláció nyitja, ennek mérséklődése azt automatikusan zárni is fogja, egyszerre teremtve ezzel kedvezőbb feltételeket a megtakarítások és beruházások alakulásának. Más szóval, ha az infláció leszorításában sikerülne előrébb jutnunk, csökkenne a pénzügyi közvetítőrendszer implicit adóztatása. Az infláció mérséklődésével lehetőség nyílik a hitelek kamatlábának az inflációs rátát meghaladó mértékű esésére, vagyis a hitel-reálkamatlábak csökkenésére és egyúttal a betéti kamatlábaknak az inflációs rátától elmaradó mértékű csökkentésére, vagyis a betéti reálkamatlábaknak a növelésére. Ehhez szorosan hozzátartozik az is, hogy eközben a kereskedelmi bankok kamatrése csökkenni fog, de emiatt azok profitabilitása egy parányit sem romlik majd. Az egész mechanizmust az infláció mérséklődésével együttjáró, a bankrendszert terhelő implicit adónak a csökkenése váltja ki.

Az államháztartás kamatterhei és az adósság monetizáltsága

Az államháztartás jelenlegi kamatterhei a gazdaságpolitika egyik neuralgikus pontja. A kamatkiadások 1993-ban 293 milliárd, míg 1994-ben várhatóan 450 milliárd forint körüli értékre rúgnak. A kamatkiadások mindkét évben meghaladják az államháztartás teljes deficitjét, így annak elsődleges egyenlege szufficites. Érthető tehát, hogy a szakértőket egyre intenzívebben foglalkoztatja az államháztartás kamatterheinek alakulása, hiszen ha azok csökkentésében kedvező fordulat állna be, akkor a teljes deficit anélkül csökkenthető, hogy a társadalmat további áldozatvállalásra kellene kényszeríteni. De érthető az is, hogy a kamatterhek csökkentésére megoldást kereső szakértők véleményeiben egyre gyakrabban hangoztatottak azok az érvek, amelyek arra mutatnak rá, hogy kerülni kell az államháztartás hiányának a pénzpiacról (privát gazdasági szereplőknek kibocsátott értékpapírokkal) történő finanszírozását. Kerülni kell azt is, mint mondják, hogy az államháztartás „névleges" vagy „nem valódi" adóssága – melyen a jegybanki pénzteremtéssel finanszírozott kiadások következtében keletkezett adósságot kell érteni – a háztartásokkal és a vállalkozási szektorral szembeni állampapír-tartozássá konvertálódjon át. E gondolatok hátterében a már ismert okfejtés húzódik meg: a jegybanki pénzteremtéssel finanszírozott deficit esetén a jegybankkal szemben keletkezik kamatfizetési kötelezettség, ami effektív terhet nem jelent a konszolidált államháztartás számára. Mindez úgyis megragadható, hogy az államháztartás kamatterheit nemcsak a nominális kamatlábak nagysága, hanem az adósság monetizáltsága is befolyásolja, vagyis az, hogy az adósság mögött milyen mértékben áll a jegybank által teremtett bázispénz.

Az államháztartás bevételeinek és kiadásainak alakulását bemutató (12) egyenletben a kamatkiadásokat az *iD* komponens mutatja. Nem árt emlékeztetni rá: a *D* az államháztartásnak a múltban felhalmozott összes adósságát mutatja, tekintet nélkül annak finanszírozási forrására. Az egyenletből számunkra fontos következtetés vonható le: az államháztartás kamatterheit csak a nominális kamatláb és az adósság nagysága befolyásolja, de nem befolyásolja az adósság monetizáltságának mértéke. Ez talán első ránézésre meglepő eredmény. A monetáris seigniorage oldaláról közelítve mindenképpen az, hiszen annak egyik alappillérét éppen az jelentette, hogy a bázispénz kibocsátásával finanszírozott deficit esetén a költségvetésnek a jegybankkal – és nem privát gazdasági szereplőkkel – szemben keletkezik tartozása, ezért a konszolidált államháztartásnak nem növekednek a kamatterhei. Ez a tartozás ezért nem adósság, hanem realizált seigniorage. A kamatterhek azonban nem függnek a monetizáltság fokától, és a magyarázat rögtön világossá válik, ha a következőkre gondolunk. Az igaz, hogy az adósság monetizált része után a költségvetésnek a jegybankkal, s nem a vállalatokkal és háztartásokkal szemben keletkezik kamatfizetési kötelezettsége. Csakhogy jelentősége nemcsak ennek van, hanem annak is, hogy ekkor a bázispénzre jutó kamatot nem privát gazdasági szereplők teljesítik a jegybank számára. Ha az adósságnak nincs monetizált része, akkor nagyobb lesz ugyan a költségvetés jegybankon kívüli gazdasági szereplők számára teljesített kamatfizetése, de nagyobb lesz az onnan eredő bevétel is, mert a bázispénzre jutó kamatot ekkor a privát szektor teljesíti a jegybank számára. Ez az a mechanizmus, amely azt eredményezi, hogy az államháztartás kamatterhei ne függjenek az adósság monetizáltságától. S ez az oka annak, hogy a költségvetés bevételeit és kiadásait leíró (12) egyenletben a kamatterhek nagysága csak az összes adósságtól – és nem az adósság monetizáltságától –, valamint a nominális kamatlábak színvonalától függ.

Az államháztartás mai kamatkiadásait befolyásoló tényezők egyike a meglévő összes adósságállomány nagysága, mely a múltban kialakult folyó deficitek eredményeként jött létre. Ezeknek a deficiteknek a mértéke pedig függött attól, hogy a kormányzat milyen mértékű pénzkibocsátásból eredő jövedelmet (fiskális seigniorage-t) realizált. Az államháztartás jelenlegi kamatkiadásait ezen a csatornán keresztül csökkenti a múltban realizált seigniorage. De éppenséggel nem csökkenti a ma fennálló kamatkiadásokat – amit a monetáris felfogás képviselői a múltban realizált seigniorage-nek neveznek. Az elmondottak alapján joggal vethető fel: ha az adósság monetizáltságától nem függnek az államháztartás kamatterhei, akkor milyen alapon lehet a költségvetésnek a jegybanki hitelnyújtás (pénzteremtés) során keletkezett tartozását a múltban realizált seigniorage-nek nevezni? Véleményem szerint semmilyen alapon, ugyanis a seigniorage kizárólag pénzkibocsátási monopóliummal rendelkező jegybank tevékenységéhez, s nem a költségvetési deficit alakulásához kötődik. Az például, hogy a kormányzat mekkora inflációs adót realizál, csak az inflációs ráta és a készpénz nagyságától függ – ha a pénzügyi közvetítőrendszert nem adóztatják –, de nem függ attól, hogy a költségvetés deficites vagy szufficites, s ha deficites, a deficit monetizált-e vagy sem.

A fentiek szellemében foglalok állást az államháztartás adósságának értelmezésével kapcsolatban. Teljes mértékben egyetértek a jegybanknak azzal a gyakorlatával, amely a költségvetésnek a bázispénz teremtésével finanszírozott kiadásait annak adósságaként tartja nyilván. Sőt az ettől eltérő, a monetáris seigniorage-n nyugvó álláspontot helytelennek, makroökonómiai szempontból megalapozatlannak tartom. Bár helytállóak lennének azok a vélemények, amelyek szerint az államháztartás jegybankkal szembeni adóssága – pontosabban csak az adósságnak az a része, amely mögött a monetáris bázis áll – „nem valódi adósság"-nak minősíthető. Ekkor pusztán az adósság monetizáltságának növelését előidéző pénzügytechnikai eszközökkel (például a kereskedelmi bankok refinanszírozási hitelei és az államháztartásnak nyújtott

hitelek közötti konverzióval a kamatkiadásokat, s ezáltal a teljes deficitet befolyásolni lehetne.

De sajnos nem lehet, bár ezt nem mindig egyszerű belátni. Ha ugyanis a jegybank nyílt piaci műveletek keretében állampapírokat ad el a monetáris bázis csökkentése céljából – mert például csökkent a készpénz iránti kereslet, s az ebből eredő inflációs nyomást tompítani akarja –, akkor az államháztartás deficitje valóban növekedni fog, és növekedni fog a jegybankon kívüli gazdasági szereplőknek teljesített kamatfizetés is. Ez akár meg is erősíthetné: az adósság monetizáltságától igenis függnek az államháztartás kamatterhei. Hiszen a monetizált adósság csökkenésével egyidejűleg – mivel eddig a jegybanknál tartott értékpapírok a privát szférához kerültek – nőtt a költségvetés teljes deficitje. De mégis, szó sincs arról, hogy a deficit növekedése az adósság „valódi" és „nem valódi" arányának változása miatt jött létre. A deficit növekedésének ekkor az az oka, hogy csökkent a seigniorage alapjául szolgáló monetáris bázis. A fiskális seigniorage mértékét pedig a nominális kamatláb és a bázispénz szorzata határozza meg. Ha a bázispénz csökken, csökken a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelme is, ami azonnal kiváltja a teljes deficit növekedését. A deficit növekedésének ez, nem pedig a monetizált és nem monetizált adósság közötti konverzió az oka.

A költségvetésnek az aggregált keresletre gyakorolt hatásának elemzéséhez a (12) megfelelő kiindulópontot kínál, mert az egyenlet bal oldala tartalmazza a kormányzat pénzkibocsátásból eredő jövedelmét is, a jobb oldala pedig a teljes deficitet mutatja. Önmagában azonban a teljes deficit még semmit sem mond az aggregált keresletet ért fiskális hatásokról. Ehhez az inflációs rátával történő korrekcióra, az operacionális deficit elemzésére van szükség. A (12) alapján láttuk, hogy a kamatkiadásokat csak a múltban felhalmozódott adósság és a nominális kamatlábak színvonala befolyásolja, de nem befolyásolja az adósság monetizáltsága. Az egyenletből azonban ez is kitűnik: a kamatterheket nem érinti az sem, hogy az adósság mögött külföldi vagy belföldi tartozás áll. Mindez azt jelenti, hogy az infláció hatása a kamatkiadásokra és a költségvetés teljes deficitjére sokkal erőteljesebb annál, mint amit kizárólag a belső adósságon alapuló számítások mutatnak.

Az operacionális deficit: újra megfontolva[3]

A fiskális politika gazdasági folyamatokra gyakorolt hatása azon alapul, hogy a kormányzat valamilyen módon jövedelmet teremt a háztartások és a vállalatok számára, s a jövedelmeknek ez a növekedése hozza működésbe a multiplikátort, mely további keresletnövekedést vagy -csökkenést indukál. Stabil árszint esetén a költségvetés tőketörlesztés nélkül számított egyenlege vagy GFS rendszerű egyenlege mutatja azt, hogy fiskális oldalról milyen hatások érik az aggregált keresletet. Inflációs gazdaságban azonban a teljes deficit információt hordozó szerepe megrendül, a makrogazdasági folyamatok alakulása szempontjából informatív tartalma kérdésessé válik. Ennek oka az, hogy ekkor a teljes deficit nem fejezi ki azt, hogy a költségvetés milyen mértékben hat a privát szektor jövedelmi helyzetére. Ezért van az, hogy a nyugati közgazdasági irodalom inflációs időszakokban a teljes deficit helyett az ún. operacionális deficitet használja a fiskális politika megítélésére.

Az operacionális deficit elméleti hátterét a már korábban is említett Haig–Hicks-

[3] Egy korábbi munkámban (*Dedák* [1994]) az inflációs kamatkiadások hatását a gazdaság egészére kiterjesztve vizsgáltam. Az operacionális deficit az elemzésnek csak egy részterülete volt. Most az inflációs kamatok problémáját kizárólag a költségvetés tekintetében vizsgálom. A seigniorage és az államadósság terén végzett kutatások a témának – a korábban publikáltakhoz képest – alaposabb elemzését teszik lehetővé.

féle jövedelmi koncepció adja. E szerint bármely gazdasági szereplő – beleértve az államháztartást is – jövedelmének az a bevétel tekinthető, amelyet adott időszak alatt elkölthet, méghozzá úgy, hogy eközben vagyonának vagy adósságának reálértéke változatlan. Erre vezethető vissza az, hogy az operacionális deficit – szemben a teljes deficittel vagy GFS rendszerű deficittel – nem tartalmazza a nominális kamatkiadások inflációs komponensét (a továbbiakban inflációs kamatkiadások), mert az a gazdasági szereplők számára nem teremt jövedelmet, hanem csupán lehetővé teszi financiális vagyonuk reálértékének megőrzését. Az operacionális deficit relevanciáját éppen az adja, hogy az inflációs hatásokkal korrigált deficitről, az államháztartás adósságának reálértékben történő változásáról nyújt képet. És makroökonómiai szempontból jelentősége ennek van. „Ha el akarjuk kerülni a közgazdaságtanban kardinális vétéknek számító pénzillúziót, akkor az adósság reálértékére kell tekintettel lennünk és a reáldeficitre, amely az adósság reálértékének változásával egyenlő." (*Eisner–Pieper* [1984] 11. o.)

Az inflációs kamatkiadások a költségvetés számára a már meglévő, a múltban felhalmozott adósságra vonatkozó implicit tőketörlesztést jelentenek. Az állampapírok lejáratakor törlesztett névértéke a kibocsátáskori névérték reálértékének csak egy töredéke lesz. A különbözet inflációs kamatkiadások formáját öltő implicit hiteltörlesztésként fog megjelenni. Inflációs időkben a GFS rendszerű deficit pontosan ezért nem alkalmas arra, hogy a gazdaságot ért fiskális hatásokról helyes információt nyújtson, mert az csak az explicit tőketörlesztést szűri ki a költségvetés kiadási tételei közül. Az implicit tőketörlesztés kiszűrését az operacionális deficit végzi el. Az, hogy a költségvetés teljes deficitjének egy része az adósság implicit törlesztését jelenti, fontos következtetések levonását teszi lehetővé az államháztartás egyensúlyával kapcsolatosan. Az nem igaz, hogy az államháztartásnak egyszerűen a tőketörlesztésen kívüli bevételeken és kiadásokon nyugvó egyenlege – a GFS rendszerű egyenleg – az államháztartás egyensúlyát vagy egyensúlytalanságát fejezi ki. Makrosíkon bármely gazdasági szereplő költekezését tekintve, akkor van egyensúlyban, ha kiadásai éppen a jövedelmeivel egyenlőek, méghozzá úgy, hogy kiadásai nem tartalmazzák sem az explicit, sem az implicit tőketörlesztéseket. Az a gyanúm, hogy a mostanság oly sokat emlegetett belső egyensúly tekintetében egyelőre azt sem tudjuk pontosan, hogy az államháztartás ténylegesen milyen egyensúlyi helyzetben van.

A (12) egyenletből az operacionális deficitet (OD) kifejezve a következőket kapjuk:

$$G - T + rD - (r + \pi)Cu - (i - i_R)R = OD. \tag{14}$$

A (14) kiszűrte a kamatkiadások inflációs komponensét (πD), s ezáltal az aggregált kereslet szempontjából lényeges operacionális deficitet mutatja. Ez reálértékben kisebb lesz, mint a stabil árszint mellett fennálló deficit, az inflációs adó realizálódása következtében. Vagyis azzal a meglepő helyzettel van dolgunk, hogy a fiskális politika az infláció hatására úgy válik restriktívvé, hogy eközben a teljes deficit reálértékben növekszik, s a deficit/GDP hányados meredeken emelkedik. Az inflációs ráta esésével természetesen fordított a helyzet. Ha az inflációs ráta mérséklésében előbbre jutnánk – *ceteris paribus* –, az operacionális deficit reálértékben növekedne az inflációs adó csökkenése következtében. A fiskális politika egyre expanzívabbá válna annak ellenére, hogy a teljes deficit reálértéke és GDP-hez mért aránya rohamosan esne.

Az eddigiekben az operacionális deficit elméleti hátterére, a gazdaságpolitikai döntésekben játszott szerepére összpontosítottam a figyelmet. De nemcsak azt fontos tudni, hogy az operacionális deficit tartalma mit takar, hanem legalább ilyen fontos tudni azt, hogy mi az, amit nem takar. Az operacionális deficit legfontosabb mondanivalója az, hogy az infláció következtében megugró teljes deficit fiskális oldalról nem

érinti ugyan az aggregált keresletet, ez viszont nem jelenti azt, hogy az infláció hatására maga az aggregált kereslet is változatlan. Az operacionális deficittel kapcsolatos hazai szakirodalmat figyelve úgy látom, nálunk ezt az összefüggést hangúlyozni kell. Mert ha a magas inflációs ráta következtében megugró költségvetési deficittel egyidejűleg nő az aggregált kereslet is, esetleg romlik a fizetési mérleg, akkor valóban erős a kísértés arra, hogy e kettőt mint ok–okozati összefüggést egybekapcsoljuk. De újra hangsúlyozom: ha eközben az államháztartás adósságának reálértéke változatlan, az összkereslet növekedését (vagy a fizetési mérleg romlását) nem a fiskális politika váltotta ki. Az infláció következtében számos olyan folyamat bontakozhat ki, amely az összkeresletet reálértékben megemeli. Az aggregált kereslet ezen növekedése mögött mindig a privát szféra – természetesen az inflációs hatásokkal korrigált, enélkül ugyanis az egész folyamat nem érthető – megtakarítási hajlandóságának változása áll.

Az olyan országokban, ahol az államháztartás adóssága a GDP-hez képest rendkívül magas – és mint a későbbiekben látni fogjuk nem kizárólag a belső, hanem az összes adósságnak van jelentősége –, a deficit/GDP hányados rendkívül érzékenyen reagál az infláció változására. Az adósság/GDP hányados idő szerinti deriválásával a következő összefüggést kapjuk:

$$\dot{b} = td - by, \tag{15}$$

ahol: td – a teljes deficit/GDP hányados,
b – az adósság/GDP hányados,
y – a nominális GDP növekedési üteme.

A teljes deficit GDP-hez mért arányára az infláció kétféle módon hat: egyrészt az adósság után fizetett nominális kamatlábakon keresztül, ami növeli, másrészt az inflációs adón keresztül, ami csökkenti a teljes deficit/GDP értéket. Ha feltételezzük, hogy az infláció hatására a kormányzat nem terheli implicit adóval a pénzügyi közvetítő rendszert, továbbá ha a készpénznek a GDP-hez mért értéke alacsony, akkor az inflációs adónak perifériális jelentősége van. Nyugodtan eltekinthetünk tőle. Majd a (15) infláció szerinti deriválásával és az egyenletet rendezve kapjuk azt, hogy az infláció változására hogyan reagál a deficit/GDP hányados.[4]

$$\frac{\partial td}{\partial \pi} = b \tag{16a}$$

A (16*a*) alapján az infláció hatására a deficit/GDP hányados éppen olyan mértékben emelkedik, amilyen mértékű a múltban felhalmozott adósságnak a GDP-hez viszonyított aránya. Ha például az adósság/GDP érték 50 százalék, akkor az infláció két százalékpontos növekedésének hatására a deficit/GDP hányados egy százalékponttal növekszik, anélkül, hogy ez az adósság reálértékének további növekedését

[4] Ha a készpénztartókat és a pénzügyi közvetítőrendszert terhelő ifnlációs adót figyelembe vesszük a (18*a*) a következőképpen módosul:

$$\frac{\partial td}{\partial \pi} = b - [h + (r + \pi)\frac{\partial h}{\partial \pi}], \tag{16b}$$

ahol h – a bázispénz GDP-hez mért aránya.

Az inflációs adót is számításba véve, a deficit/GDP hányados kevésbé emelkedik a (16*a*)-hoz képest, legalábbis addig, amíg az inflációs ráta kellően alacsony, vagyis amíg a zárójelben lévő tag pozitív. Ez esetben viszont a kormányzat eladósodása is csökkenni fog az infláció hatására: $\partial(\dot{b})/\partial\pi < 0$.

okozná. Ez az a sarokszám (az 1996-os előirányzat szerint 4 százalékos), melynek a pénzügyi vezetés oly nagy jelentőséget tulajdonít. Az a véleményem, hogy a jelenlegi inflációs ráta mellett, figyelembe véve az eladósodás mértékét, a deficit/GDP hányadost valamiféle „sarokszámnak" nevezni, annak kiemelt fontosságot tulajdonítani, de legfőképp az alapján fiskális megszorító intézkedéseket hozni, inkább a gazdasági instabilitáshoz, mintsem stabilitáshoz vezető út.

A külső adósság csökkenésének fiskális problémái

Az operacionális deficit az inflációs hatásokat az államháztartás összes adósságából kiszűrte, tekintet nélkül arra, hogy amögött a belföldi vagy külföldi szereplőkkel szembeni tartozás áll.[5] Számunkra most ez utóbbi lényeges, mert az államháztartás adóssága mögött jelentős részben a jegybankon keresztül felvett külföldi hitelek húzódnak meg. Az infláció hatására a költségvetés növekvő kamatkiadásai ebben az esetben nem a belföldi gazdasági szereplőkhöz kerülnek, hanem a jegybankhoz, és fedezetül szolgálnak annak leértékelési veszteségére. A belföldi gazdasági szereplők számára teljesített kamatkiadásokhoz hasonlóan az infláció hatására a teljes deficit ez esetben is megugrik, de ez ugyanúgy nem vezet az aggregált kereslet növekedéséhez vagy az államháztartás további eladósodásához. Az inflációs hatások miatt szükséges korrekciót az operacionális deficit éppen úgy elvégzi a belső, mint a külső adósság esetén.

A költségvetés 1991 előtt keletkezett hiteleinek kamata és persze a nullásnak nevezett államadósság nulla kamata – annak ellenére, hogy ezeknek fokozatosan piaci kamatozású államkötvényekké történő átalakítása (1994-ben 59,1 milliárd forint) folyamatban van – a jegybank leértékelési veszteségére nem biztosít fedezetet. Ezért olyan konstrukció van érvényben, amely az MNB-nél keletkező leértékelési veszteséget a költségvetés lejárat nélküli, nulla kamatozású hitelévé alakítja át. Tulajdonképpen nálunk ez a megoldás végzi el azt, amit az operacionális deficitnek kellene elvégeznie.[6] Amennyiben a költségvetés és a jegybank között piaci alapokon nyugvó kapcsolat állna fenn, a költségvetés által fizetett kamatok fedezetet nyújtanának a leértékelési veszteségre is. Ez a kamatfizetés pénzügytechnikailag ugyanúgy lebonyolódhatna, mint a jelenlegi rendszerben – vagyis jegybanki hitelnyújtással, ami a gazdaságban lévő bázispénzt nem növelné meg, s nem okozna inflációs nyomást –, azzal a lényeges különbséggel, hogy a kamatkiadások megjelennének a költségvetés folyó kiadási tételei között. Ez persze nálunk nagy aggodalmat keltene, hiszen azonnal megnövelné a költségvetés teljes deficitjét és a GDP-hez mért arányát. Pedig szó sincs arról, hogy emiatt deficitet kellene faragni, vagy szigorító intézkedéseket kellene foganatosítani. Az egész procedúra azt a gazdasági tisztánlátást segítené elő, amire a legnagyobb szükség éppen most lenne. A leértékelési veszteség jelenlegi technikája

[5] A hazai közgazdasági irodalomban sokféle adósságdefiníció használatos. Van konszolidált államadósság, külső adósság, belső adósság stb. Én mindössze kétféle adósság használatát látom célszerűnek: egyrészt az államháztartás adósságát – tekintet nélkül arra, hogy amögött bázispénz, kötvényállomány vagy éppen külföldi hitelek állnak –, másrészt a gazdaság valamennyi szektorát felölelő külső adósságot. Az államháztartás kamatterheit és teljes deficitjét kizárólag az első meghatározás szerinti adósság befolyásolja, míg az ország külső adóssága és az azután fizetett kamatok a GNP-nek a GDP-től való eltérésére vannak hatással. A kétféle adósság együttmozgása egyáltalán nem törvényszerű. Nálunk például az államháztartás adóssága reálértékben lényegében stagnál, s az ország külső adóssága az, ami dinamikusan növekszik.

[6] *Simon* [1994] ezzel az eljárással kapcsolatosan meg is jegyzi: „Mintegy félúton van az operacionális egyenleg fogalma felé ... A logika azért nem következetes, mert az inflációs hatások teljes kiszűréséhez a külföldi inflációt és a forintkötvények kamatainak inflációtartalmát is ki kellene szűrni."

mellett zavar akkor fog keletkezni az államháztartás kamatterhei körül, ha a külső adósság valamilyen oknál fogva csökkenni kezd. Ennek elemzéséhez első lépésben – miközben feltételezem, hogy a jegybank és a költségvetés között normál, piaci alapú kapcsolat van – a külső adósság csökkenésének legfontosabb makrogazdasági hatásait kell áttekinteni.

A külső adósság csökkenésével együttjáró jegybanki sterilizáció[7] – ami nálunk a leértékelési veszteség kötvényesítésével is járhat – növeli az államháztartásnak a privát szektor számára teljesített kamatfizetését, s ezzel egyidejűleg csökkenti a jegybank számára teljesített kamatfizetést, ami csökkenti annak profitját is. A külső adósság csökkenése miatt csökkenni fog viszont a jegybank külföldre teljesített nettó kamatfizetése is, és amennyiben $i=f+\dot{e}/e$ – mint azt korábban feltételeztem – a jegybank nyeresége nem, vagy csak egy kicsit változik, attól függően, hogy a belföldi kamatláb milyen mértékben tér el a külföldi kamatláb és az árfolyamváltozás összegétől. A külső adósság csökkenése így sem az államháztartás kamatterheiben, sem a teljes deficit nagyságában nem idéz elő változást. Mindehhez szorosan hozzátartozik, hogy a sterilizálást követően a jegybanknál tartott kötvények egy része kikerül a jegybank tárcájából, aminek következtében növekszik a költségvetésnek a privát szektor számára teljesített kamatfizetése, ami a reálkamatlábak nagyságától függően növeli annak jövedelmét is. Ebben azonban semmi meglepő nincs, mert ha az ország külső adóssága csökken a reál GNP mindig a GDP fölé emelkedik, s változatlan költségvetési bevételek és kiadások mellett ilyen mértékben növeli a privát szektor rendelkezésre álló jövedelmét. Ez már kihat az aggregált keresletre is, és a gazdaságpolitikai megfontolások esetleg fiskális beavatkozást tehetnek szükségessé.[8]

A leírt gondolatok azon alapulnak, hogy a jegybank és a költségvetés között egyenrangú piaci alapon nyugvó kapcsolat van. Csakhogy pontosan ez az, amivel nálunk baj van, és ez az, amit a külső adósság csökkenése fog felszínre hozni. A fentiekhez képest annyi lesz az eltérés, hogy a nullás adósságállománynak a külső adósság csökkenésével egyidejűleg vagy azt megelőzően végrehajtott kötvényesítése következtében növekedni fog a konszolidált államháztartás teljes deficitje és a deficit/GDP hányados. Különösen erőteljes lesz ez a növekedés ha eközben magas marad az inflációs ráta. Önmagában a külső adósságcsökkenés ezután az államháztartás helyzetét már csak egy parányit befolyásolja attól függően, hogy a belföldi nominális kamatláb milyen mértékben tér el a külföldi kamatláb és az árfolyamváltozás összegétől.

Úgy látom, a külső adósság csökkenésével kapcsolatos álláspontom meglehetősen közel áll az MNB 1994. évről szóló jelentésében képviselt állásponthoz: „A jelenlegi veszteségfelhalmozás tehát – javuló külső egyensúlyi helyzet esetén – jelentős mértékben tényleges veszteségként realizálódik, rontja a jegybanki eredményt és ezáltal a folyó költségvetés hiányában a múltban el nem számolt veszteségek megjelennek." (*MNB* [1994] 148. o.) A további következtetésekre azonban rendkívül nagy aggodalommal tekintek: „Ennek következtében az elmúlt évek során elmulasztott költségvetésiegyenleg-javító intézkedéseket egyszerre, rövid idő alatt kell »bepótolni«".

[7] Ha a kormányzat nem sterilizál, akkor a külső adósság csökkenését a bázispénz növekedése, az infláció felpörgése kíséri. A fent kifejtettekhez képest ekkor mindössze annyi lesz az eltérés, hogy a kormányzat inflációs adót realizál.

[8] Ha a külső adósságcsökkenés a privatizációs bevételek következménye, akkor sterilizálásra nincs szükség, a privát szektor jövedelme és az aggregált kereslet nem emelkedik. Ennek az az oka, hogy ekkor nemcsak az ország külső adóssága, hanem az államháztartás adóssága és kamatkiadása is csökken. Megjegyzem: súlyos gondnak tartom azt, hogy az államháztartás adóssága és a külső adósság a makrogazdasági elemzésekben rendszeresen összemosódik. Meggyőződésem, hogy a fiskális problémák elemzéséhez e kétféle adósságot a leghatározottabban külön kell választani.

Dehogy kell bepótolni. A költségvetés egyenlegét rontó kamatkiadásoknak csak egy töredéke az, méghozzá a reálkamatlábnak megfelelő rész – mely ha egyenlő a külföldi reálkamatlábbal, éppen a külső adósságcsökkenést kísérő GNP-növekedést fejezi ki –, ami az aggregált kereslet szempontjából számításba jön. Fiskális korrekcióra legfeljebb ez adhat okot. Hozzáteszem: a privát szektor jövedelmének és az aggregált keresletnek a növekedése akkor is bekövetkezne, ha a költségvetésnek egyáltalán nincs a múltból felhalmozott adóssága. A folyamat mozgatórugója a GNP-nek az ország külső adósságának csökkenése következtében létrejött – a GDP-t meghaladó – növekedése. Éppen ezért, ha a költségvetési egyenleg romlása nem is a külső adósság csökkenésének következménye, hanem csupán a nullás adósság fokozatos kamatozó államadóssággá történő átalakításának, akkor az összkereslet szempontjából e kamatkiadásoknak még a reálkamatlábnak megfelelő komponense sem jön számításba. Ez esetben az aggregált kereslet növekedése és a fizetési mérleg romlása a teljes deficit meredek emelkedésének ellenére sem következik be.

Záró megjegyzések

A magyar gazdaság rendkívül rossz, mondhatni katasztrofális helyzetben van. Az instabilitás – véleményem szerint – a fizetési és nem az államháztartási mérleg alakulásában fejeződik ki, noha a megszorító intézkedések jószerivel a költségvetés helyzetére történő hivatkozással történnek.

A költségvetést érintő döntések az aggregált keresleten keresztül kihatnak a fizetési mérlegre, sőt a kamatlábakon keresztül a tőkemérlegre is. A fiskális intézkedések a fizetési mérleg javításának egy lehetséges eszközeként ezért számításba jöhetnek, és számításba is kell hogy jöjjenek. Azt hiszem, ebből a megközelítésből megszorító intézkedések jogosultságát senki sem vitatja. Az a véleményem, hogy a probléma az alkalmazott dózis nagyságával van. Mert a restrikció erősségét olyan makroökonómiai változókhoz kötni – a teljes deficithez vagy a deficit/GDP értékhez mint ún. „sarokszámhoz" –, amelyeknek infláció, főképp jelentős infláció esetén nincs közgazdasági szempontból informatív tartalmuk, nem a gazdaság stabilitását szolgáló, ésszerű megoldás. A jelenlegi helyzetben úgy vélem, hogy pusztán a költségvetés teljes deficitjén alapuló szigorító intézkedések rendkívül bonyolult és összetett makrogazdasági összefüggéseknek olyan leegyszerűsítését jelentik, amelyek a társadalom valamennyi rétegét további, a közgazdasági racionalitást nélkülöző áldozatvállalásra kényszerítheti. Nem a mostani gazdasági helyzet alkalmas arra, hogy az államháztartásnak a múltban felhalmozott adósságát – igaz csak implicit formában, de – törleszteni kezdjük. Semmilyen kormányzat tevékenységét nem minősíti az, hogy milyen merészen és határozottan mer szigorító intézkedéseket hozni. Sokkal inkább az, hogy ezek az intézkedések hogyan illeszkednek a közgazdasági törvényszerűségek átfogó elemzésén nyugvó, a gazdasági stabilitást és fejlődést szolgáló gazdaságpolitikai koncepcióba. Megfontoltságra, de méginkább a makrosíkú összefüggések alapos átgondolására és kutatására van szükség.

Végül szólnom kell a tanulmányban felhasznált egyszerűsítő feltevésekről is. Az alkalmazott elemzési keretben kifejtett feltevésekhez képest a valóságban természetesen lehet eltérés. A jegybanki kamatlábak például eltérhetnek a piaci kamatlábtól, ez utóbbiak nem feltétlenül egyenlőek a külföldi kamatláb és az árfolyamváltozás összegével. Az eltérések pozitív és negatív irányúak egyaránt lehetnek. Mégis, úgy vélem a cikkben megfogalmazott következtetéseket ezek érdemben nem befolyásolják. Az államháztartás pénzügyeit menedzselő szakembergárdának a feladata az, hogy ezeket az eltéréseket az adósság kamatterheinek szempontjából kedvezően kiaknázza.

A cikkben megkülönböztetett figyelemmel kísértem a seigniorage kétféle felfogását. Ez nálunk az államháztartás adósságának értelmezése és a kamatterhek alakulása

miatt rendkívül fontos. Ugyanakkor a két nézet kapcsán semmiképpen sem akartam és akarok eldönteni egy olyan vitát, „...amely talán sohasem lesz eldöntve". (*Klein–Neumann* [1990] 207. o.). A seigniorage fiskális megközelítése ma szemben áll a közgazdaságtan főáramával, s a jelenlegi makroökonómiai könyvekben szereplő felfogással. De csak a főáramával, és a tanulmány megírása során erre egyáltalán nem voltam tekintettel. Mert a közgazdaságtanban, mint annyi más tudományban, csak a konstruktív viták és nem a megszokott tételekhez való merev ragaszkodás döntheti el azt, hogy mi a jó, és mi a rossz.

Hivatkozások

BLANCHARD, O. J. [1990]: Suggestions For A New Set Of Fiscal Indicaters. OECD Working Papers, No. 79

DEDÁK ISTVÁN [1994]: Megtakarítási ráta, infláció, költségvetési deficit. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

DWYER, G. P. [1985]: Federal Defcits, Interest Rates and Monetary Policy. Journal of Money, Credit, and Banking, vol. 17 No. 4

EISNER, R.–PIEPER, J. [1984]: A New View of the Federal Debt and Budget Deficits. The American Economic Review, vol. 74 No. 1

KLEIN, M.–NEUMANN, M. [1990]; Seigniorage: What is it and who gets it? Weltwirtschaft Archiv, vol. 126 No. 2

KUN JÁNOS [1994]: Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna? Közgazdasági Szemle, 9. sz.

MNB [1994]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank.

OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage, inflációs adó – néhány makrogazdasági összefüggés magyarországi alkalmazása. Közgazdasági Szemle, 10. és 11. sz.

PETE PÉTER [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

SIMON ANDRÁS [1994]: Lakossági megtakarítások, költségvetési hiány és pénzpolitika Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. 2. sz. (158–168. o.)

JESZENSZKI KÁROLY

Kis- és középvállalkozási politika Japánban

A japán gazdaság meghatározó tényezője a kis- és középvállalkozói szféra, ezért az ország kiegyensúlyozott fejlődése elképzelhetetlen körültekintő, magas színvonalú és igen aktív kis- és középvállalkozói politika nélkül. A jogszabályi háttérhez minden esetben csatlakozik a célnak megfelelően kialakított eszköz- és intézményrendszer, valamint a kormány gazdaságpolitikájához igazodó programcsomag. A 150 éves múltra visszatekintő japán kis- és középvállalkozói politika vizsgálata felveti egyes elemek magyarországi adaptációjának lehetőségét is.

A kelet-európai volt szocialista országok a modern kapitalizmus kiépítését sajátos módon kísérelték meg. Idealizálták a 18. századi korai kapitalizmust, szabadpiaci eszményképek megvalósítására törekedtek, s elhanyagolták a modern kapitalizmust jellemző intézményrendszert, illetve az állami beavatkozás másutt már kipróbált formáit. Nem fogadták mindeddig el a kelet-ázsiai fejlesztési modellt sem, pedig e régióban több ország már sikerrel hajtott végre kései iparosítást. Japán a felzárkózás vitathatatlanul kiemelkedő pozitív példája, annak ellenére, hogy a legutóbbi időkben a kifulladás bizonyos jelei tapasztalhatók nála. A térségben vezető szerepet játszó ország gazdasági fejlődésének komplex kérdésén belül ez a cikk a kis- és középvállalkozások egyedülállóan kedvező gazdasági környezetét mutatja be; ezzel talán gondolatokat ébreszt egyes megoldások hazai alkalmazásáról.

A kis- és középvállalkozási politika célja, eszközei és intézményrendszere

A kis- és középvállalkozások igen fontos szerepet játszanak a japán gazdaságban. Egy 1991-es statisztika szerint a 6 millió 540 ezer üzleti egységből 6 millió 480 ezer a kis- és középvállalkozásokhoz tartozik (99,1 százalék), és az 54 millió 790 ezer alkalmazottból 43 millió 400 ezret ezek foglalkoztatnak (79,2 százalék). Ezek a vállalatok adják a feldolgozóipar kibocsátásának 51,8 százalékát, a nagykereskedelmi forgalom 62,1 százalékát és a kiskereskedelmi értékesítés 78 százalékát. Összehasonlításképpen álljon itt néhány hazai adat: Magyarországon 1994-ben a jogi személyiségű gazdasági szervezetek több mint 90 százaléka 50 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztatott, és közel 99 százalékánál az alkalmazottak száma nem haladta meg a 300 főt.

Jeszenszki Károly a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet munkatársa.

A becslések szerint a kis- és középvállalkozások GDP-hez való hozzájárulása 60-65 százalék, s az ipari termelés értékének mintegy 20 százalékát az 50 fő alatti vállalkozások adták 1995. első félévében.[1]

A magyar kisvállalkozás-politikával kapcsolatosan sokszor szóvá teszik, hogy nem létezik kis- és középvállalkozói alaptörvény (a posztszocialista országok között azonban ezzel nem állunk egyedül). Annak tudatában, hogy már kezdeményezték magyar kisvállalkozói alaptörvény megalkotását, ismerkedjünk meg először a japán kisvállalkozói alaptörvény lényegesebb elemeivel!

Japánban a cégek az európai normáknak megfelelően az alkalmazotti létszám, illetve a tőkenagyság alapján minősülnek kis- és középvállalkozásoknak. Az európai gyakorlattól eltérően azonban kisvagy középvállalkozásnak számít Japánban már az a cég is, amelyik csak az egyik ismérvnek tesz eleget. A különböző gazdasági szektorokra vonatkozó konkrét mércéket az *1. táblázat* tartalmazza. Mint azt később látni fogjuk, a meghatározásoknak akkor van igazi jelentőségük, ha azok nem csupán statisztikai célokat szolgálnak, hanem lehetővé teszik a kis- és középvállalatoknak az alaptörvényben rögzített előnyök kiaknázását is. Ha léteznek azonban ilyen preferenciák, akkor a nemzetgazdasági célokból és lehetőségekből kell kiindulni a határszámok kialakítása során.

A kis- és középvállalkozási alaptörvény deklarálja, hogy a japán gazdaságban a kis- és középvállalatok szerepe meghatározó, a kiegyensúlyozott fejlődés érdekében elő kell segíteni növekedésüket és fejlődésüket, valamint javítani kell alkalmazottaik gazdasági és szociális helyzetét. Különös hangsúlyt helyez a törvény a kis- és középvállalkozások termelékenységének és üzleti lehetőségeinek javítására. Ennek érdekében az állami szervek kötelességévé teszi a kis- és középvállalkozások gazdasági és szociális hátrányainak kiegyenlítését, valamint saját kezdeményezéseik támogatását.

Japánban körültekintően gondoskodtak arról, hogy a kis- és középvállalkozások kedvező közegben működhessenek.

1. táblázat

A vállalatok besorolása az alaptörvény szerint

Szektor	Elhatároló ismérvek
Kis- és közepes vállalkozások	
Bányászat, feldolgozó- és egyéb ipar	legfeljebb 300 alkalmazott, vagy legfeljebb 100 millió jen alaptőke
Nagykereskedelem	legfeljebb 100 alkalmazott, vagy legfeljebb 30 millió jen alaptőke
Kiskereskedelem és szolgáltatás	legfeljebb 50 alkalmazott, vagy legfeljebb 10 millió jen alaptőke
Kisvállalkozások	
Feldolgozó- és egyéb ipar	legfeljebb 20 alkalmazott
Kereskedelem és szolgáltatás	legfeljebb 5 alkalmazott

Az ehhez szükséges szervezeti hátteret két jogszabály (a kis- és középvállalkozási szervezetekről, valamint a szövetkezeti egyesületekről szóló törvény) teremti meg. A menedzsment fejlesztését a helyi önkormányzatok segítik konzulensi rendszer működtetésével, amibe bevonják a műszaki fejlesztéssel és kutatással foglalkozó intézményeket is. Ugyanezt szolgálja a Japán Kisvállalkozási Társaság (és más intézmények) oktatási és továbbképzési tevékenysége. Az említett társaság ezenkívül információkkal is ellátja a kisvállalkozásokat. E szolgáltatásban részt vesznek a regionális információs központok és más intézmények is. A kis- és középvállalkozások érdekeinek védelmében jogi úton szabályozták a

[1] KSH megyei igazgatóságok tájékoztatói 1995. I. félévről.

beszállítói szerződések formáját és a beszállítói követelések kifizetésének rendjét, kialakították továbbá a hitelgarancia-rendszert.

Japánban jogszabályok egész sora szolgálja a kis- és középvállalatok alkalmazkodásának megkönnyítését és szerkezeti reformjuk végrehajtását. Ezek közé tartozik a kis- és középvállalkozások modernizálásáról szóló törvény, a kis- és középvállalkozók nagy-, illetve kiskereskedelmi tevékenységének szabályozása, valamint a hatékony kereskedelmi rendszerre vonatkozó előírások. De külön törvény segíti a kis- és középvállalkozások fúzióját, a munkaidő csökkentését és a megfelelő munkaerő-ellátás biztosítását is. A technológiai fejlesztés érdekében született törvény mellett külön tanácsadó szolgálatot is felállítottak kis- és középvállalkozások részére, egyéni szakértők és kutatóintézetek bevonásával. A kis- és középvállalkozók külföldi befektetéseinek támogatását intézményesített formában segítik, többek között külföldi oktatók bevonásával. De nemcsak a kifejezetten e vállalkozói körre vonatkozó törvények, hanem az általánosabb érvényű gazdasági jogszabályok is kiemelten foglalkoznak a kisvállalkozásokkal. Tekintettel vannak ugyanis ezek sérülékeny helyzetére, ami az alacsony alkalmazotti létszámukból, kis tőkeerejükből és rendszerint képzetlenebb menedzsmentjükből adódik. Az előnyös reguláció mellett Japánban egyedi programok is szolgálják a kisvállalkozásokat.

A központi adminisztrációban a kis- és középvállalkozási ügynökség látja el kis- és középvállalkozói politikával kapcsolatos teendőket. Feladatát a nemzetközi kereskedelmi és ipari minisztérium (MITI) felügyelete alatt végzi. Négy főosztályra tagolódik, alkalmazottainak száma 200 fő körül van. Az ügynökség elsősorban tervezéssel és programok kidolgozásával foglalkozik. Az állami rendelkezések és törvények végrehajtása a helyi önkormányzatokra, a feladatra specializálódott társaságokra, valamint a kis- és középvállalkozói szervezetekre hárul. A különféle helyi hivatalok, intézmények és társaságok a központi kormány közvetett vagy közvetlen részvételével hozzák meg a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos intézkedéseiket. Oktatási, menedzsmentfejlesztési és műszaki segítségnyújtási tevékenységükhöz pedig a központi kormány nyújt pénzügyi támogatást.

A kis- és középvállalkozások működését támogató programok

Továbbképzés, tanácsadás, információellátás. A kis- és középvállalkozások fejlesztéseinek támogatását, illetve menedzsmentjük racionalizálását célozva, a kormány minden megyében, illetve 12 nagyvárosban finanszíroz tanácsadói programokat, melyhez a japán kisvállalkozói szövetség is hozzájárul saját szakértői gárdájával. A szakértők, illetve konzulensek számára a nemzetközi kereskedelmi és ipari minisztérium regisztrációs rendszert működtet. A regisztrációt megelőzően a jelentkezőknek vizsgát kell tenniük, mely három kategóriában teljesíthető: termelés és bányászat, kereskedelem, és információ. Minden megyében és 12 nagyvárosban folynak oktatási programok kis- és középvállalkozói vezetők részére, sőt olyan megyei köztisztviselők számára is, akik kis- és középvállalkozói tanácsadással foglalkoznak.

A mai kis- és középvállalkozások stabilitásához és fejlődéséhez elengedhetetlen, hogy számítógépesítsék adminisztrációs és termelő rendszerüket, valamint megfelelő információval rendelkezzenek a legmodernebb technikáról. Ennek érdekében hozták létre a központi kormány által támogatott kis- és középvállalkozói regionális információs központokat és a kisvállalkozói információs hálózati rendszert. Ezen intézményi hálózat arra szolgál, hogy szűkítse a különbséget, mely a nagy- és a kisvállalkozások információs ellátottsága között kétségkívül kimutatható.

Csődmegelőzés. A kis- és középvállalkozások általában nem elég erősek ahhoz, hogy drasztikusabb gazdasági változásokat túléljenek, ezért célszerű segítséget nyújtani nekik gazdasági partnereik

csődje vagy katasztrófa esetén. 1978-ban vezették be a kölcsönös segélyrendszert kis- és középvállalkozói csődök megelőzésére. Ennek megfelelően a kis- és középvállalkozások elkülönített alapot képeznek, amelyet akkor használnak fel, ha az egymással gazdasági kapcsolatban álló kis- és középvállalkozások közül valamelyiket csőd fenyegeti.

Hasonló megfontolásokból működtetnek a nagyobb kamarák és megyei szövetségek speciális konzultációs pogramokat csődök megelőzésére 1979 óta. (1994-ben Japánban 260 iroda foglalkozott kifejezetten csődmegelőző konzultációval.) A program során elemzik a veszélyeztetett vállalkozások menedzsmentjét és pénzügyi helyzetét, tanácsot adnak a függő számlák kiegyenlítésének módjára, megvizsgálják az esetleges rekonstrukciós lehetőségeket, felkérik együttműködésre a hitelezőket és bankokat, pénzügyi tanácsokat adnak hitelfelvétellel kapcsolatosan stb.

Csőd megelőzésére 1980 óta speciális hitelt is igénybe vehetnek a kis- és középvállalkozások, amelyet az állami pénzintézetek nyújtanak. Ilyen hitelt azok a kis- és középvállalkozások kaphatnak, amelyek gondokkal küzdő üzleti partnereik miatt kerültek bajba. Hasonló esetben az egyedi hitelgarancia-rendszer is igénybe vehető. Az ennek keretében működő hitelgarancia-társaságok ezenkívül olyan kis- és középvállalkozások rendelkezésére is állnak, amelyek üzleti aktivitása valamilyen ok folytán hirtelen visszaesik, és amelyek a törvény által hátrányosnak minősített ipari tevékenységet folytatnak.

Vállalatközi együttműködés támogatása. A kis- és középvállalkozások gyakran küzdenek kis méretükből eredő problémákkal. Ezek közé tartozik a kisszériájú termelés magasabb költsége, a túlfeszített verseny kialakulása, előnytelen szállítási szerződésekből eredő hátrányok stb. Az ilyen jellegű gondok enyhíthetők különféle egyesületek szervezésével, a megoldások közös keresésével, illetve együttes fellépéssel. Nem elhanyagolható az sem, hogy a kormány sokkal könnyebben elérheti ezeket az egyesületeket, s támogathatja rajtuk keresztül az egyedi kis- és középvállalkozókat, mintha az utóbbiakkal egyenként kellene kapcsolatot tartania. Az egyesületek szerveződését fenti megfontolásokból a kormány törvényi úton is szabályozza, ezenkívül különféle pénzügyi támogatásokat és adópreferenciákat is nyújt számukra. Minden megyében működik tanácsadó szolgálat az egyesületek alapításának, illetve működtetésének támogatására.

Japán a horizontális gazdasági csoportosulások szervezésében komoly hagyományokkal rendelkezik; az elmúlt évek folyamán a közösségi formák széles választéka alakult ki. A kis- és középvállalkozások szabadon alakíthatják ki együttműködési formáikat, illetve szabadon csatlakozhatnak a már működő közösségekhez. A társulási formák igen széles skálája alakult ki annak megfelelően, hogy milyen jellegű vállalkozásokról van szó, illetve milyen típusú problémákra keresnek megoldást. Társulások szerveződnek termelőeszközök közös működtetésére, közös beszerzésre és értékesítésre, kutatásra és fejlesztésre, szakemberképzésre, közös adminisztrációra, de hoztak már létre pénzügyi társulásokat is előnyösebb hitelfeltételek elnyerése érdekében.

Beszállítói érdekvédelem. Tekintettel az igen fejlett japán beszállítói rendszerre, szükségesnek találták a beszállítói rendszer körültekintő szabályozását, fejlődésének fokozott támogatását. Ezt célozta többek között a beszállító kis- és középvállalatok fejlesztéséről szóló, 1970-ben megalkotott törvény. Ez több feladatot jelöl ki: *1.* a megrendelők és beszállítók gazdasági kapcsolatainak optimalizálását, ennek érdekében rendelkezik egyrészt a megrendelések egyértelműségéről és stabilitásáról, másrészt a korrekt teljesítésről; *2.* a beszállítók termelésének modernizálását, e célból pénzügyi támogatással és adókedvezményekkel segíti a megrendelő vállalatok és beszállítók közösen kidolgozott modernizációs terveit; *3.* a beszállítók működési feltételeinek javítását. Ezt szolgálják a beszállí-

tói fejlesztési szövetkezetek, melyek szükség esetén eljárnak vitás kérdésekben, foglalkoznak panaszos ügyekkel, profilváltást segítő hiteleket nyújtanak, tanácsadó szolgálatot tartanak fenn, információt gyűjtenek és terjesztenek fejlesztésekről, kutatási eredményekről.

Tekintettel a beszállító kis- és középvállalkozások kiszolgáltatott helyzetére, különös jelentősége van a beszállítói díjak késedelmes fizetésével, illetve a kapcsolódó problémákkal foglalkozó törvénynek. Ez kötelezi az anyavállalatokat a beszállítókkal szembeni korrekt magatartásra; ennek megfelelően tilt egy sor olyan praktikát, mellyel a megrendelő kiaknázhatja az erőfölényéből származó potenciális előnyeit. (A teljesség igénye nélkül néhányat említve: tilos a beszállítói követelés kifizetésének indokolatlan megtagadása, késedelmes teljesítése, egyoldalú csökkentése, vagy indokolatlanul alacsony – a piaci ár alatti – beszállítói díjak megállapítása.)

Finanszírozási hátrányok kiegyenlítése. A kis- és középvállalatok hitelellátását Japánban többféle módon is segítik. Kialakították egyrészt a hitelgarancia- és a hitelbiztosítási rendszert, mely hivatalos garanciát, illetve biztosítékot nyújt azon kis- és középvállalatok részére, amelyek magánintézményektől vesznek fel hiteleket. Emellett három állami intézményt is létrehoztak (Japán Kisvállalkozási Pénzügyi Rt., Általános Pénzügyi Rt., Shoko Chukin Bank) kifejezetten azért, hogy kielégítsék a kis- és középvállalatok olyan hiteligényeit, amelyeket a magánbankok nem, vagy csak nehezen fogadnának el. Ezek a hitelek kiegészítik a magánintézmények által nyújtott hiteleket, céljuk pedig a kis- és középvállalkozások üzleti aktivitásának élénkítése és a kormány gazdasági politikájába illeszkedő üzleti vállalkozások pénzügyi támogatása.

A hetvenes évek gazdasági változásainak eredményeképpen a kis- és középvállalkozások fokozatosan háttérbe szorultak. Megerősítésük érdekében hozták létre 1980-ban a kisvállalkozásokat támogató pénzügyi segélyrendszert, mely szintén a kormány gazdaságpolitikáját hivatott szolgálni a magántőke hatékony bevonásával. E rendszer szoros kapcsolatban áll a megyei önkormányzatokkal is, így figyelembe veszi a regionális adottságokat is. A rendszer lényege, hogy a kormány, illetve az önkormányzatok a hitelgarancia-társaságokon keresztül pénzt helyeznek el magánbankokban, melyek saját tőkéjüket hozzáadva nyújtanak hiteleket a kis- és középvállalatok számára.

Tekintettel a kis- és középvállalatok gazdasági hátrányaira, ezek az adózásban is preferenciákat élveznek. Külön kezeli az adótörvény a családi vállalkozásokat, ezen belül is a foglalkoztatott családtagokat, többféle fix összegű adókedvezményt nyújtva számukra. Gazdasági társaságok esetén a tőkenagysággal, illetve az éves bevétellel egyenes arányban változik a kivetett adó százalékos mértéke. Fentieken felül minden kis- és középvállalatnak lehetősége van speciális amortizációs kulcsok alkalmazására; adókedvezményt kaphatnak új technológiák bevezetése, új gépek, berendezések vásárlása, illetve lízingje esetén és kutatásfejlesztés támogatásához. Speciális adókulcsot alkalmaznak a szövetkezetekkel és az új vállalkozásokkal szemben is.

A kisebb méretű vállalkozások a tőkepiacon nem, vagy csak nehezen tudnak alaptőkéjük emeléséhez forrásokat szerezni, ezért a minőségi fejlesztésükhöz szükséges tőkét más forrásból kell előteremteni számukra. Ezt a feladatot a Kisvállalkozási Befektetési Rt. látja el, melyet egy 1963-as törvény alapján hoztak létre. Tőkebefektetésen felül a részvénytársaság vezetési és műszaki tanácsokkal is segíti partnereit, míg el nem érik azt a nagyságot, hogy önállóan is megjelenhetnek a tőzsdén.

Állami megrendelések. A nemzetközi kereskedelmi és ipari minisztérium évente egyeztet a többi minisztériummal és más közintézményekkel, hogy milyen kormány-, illetve közigazgatási megrendelésekkel kereshetők meg kis- és középvállalkozások. Ennek alapján elkészítik és megjelentetik a kis- és középvállalatokkal kötendő szerződésekre vonatkozó kormányzati irányelveket.

A strukturális alkalmazkodást célzó programok

Iparspecifikus modernizáció. A kis- és középvállalkozások modernizációja nemcsak az egyes vállalkozások technikai felszerelésének és menedzsmentjének korszerűsítését foglalja magában, hanem a vállalkozások, valamint a különböző iparágak közötti kapcsolatok új alapokra helyezését is. Mivel az ugyanazon üzletágban működő és egy súlycsoportba tartozó vállalkozások általában hasonló gondokkal küzdenek, ezért célszerű csoportként kezelve fejleszteni ezeket. Ennek érdekében dolgozta ki a kormány az iparspecifikus modernizációs tervet, figyelembe véve a kis- és középvállalkozások gazdasági környezetének változásait.

A kis- és középvállalkozások modernizálásával foglalkozó 1963-as törvény szerint meg kell jelölni azokat az iparágakat, ahol jelentősebb számú kis- és középvállalkozás tevékenykedik, és azonnali szerkezeti fejlesztésre van szükség. (Ennek alapján például 1994-ben 47 iparágat jelöltek ki.) A kijelölt iparágak szerinti illetékes miniszterek felelősek a fejlesztési terv elkészítéséért, de ennek során egyeztetnek a kis- és középvállalkozási modernizációs tanáccsal is. A modernizációs tervnek tartalmaznia kell a modernizáció tárgyévi céljait (a minőség fejlesztése, a termelési költségek csökkentése, a szállítási lehetőségek javítása stb.), a célok elérésének módját (új termékek és technológiák kifejlesztése, a termelőeszközök korszerűsítése, a termelési rendszer optimalizálása, a verseny normalizálása, az üzleti kapcsolatok fejlesztése stb.) és a modernizáció peremfeltételeinek kialakítását (az alkalmazottak életkörülményeinek javítása, környezetvédelem stb.).

A megjelölt célok elérése érdekében modernizációs hiteleket nyújtanak a kijelölt iparágakban a termelőeszközök felújítására vagy újak vásárlására. Hitelekkel támogatják ezenkívül a közös üzleti vállalkozások megindítását, valamint a termelési és vezetési rendszerek modernizálásához szükséges beruházásokat.

Átállási segítség. Ha kis- és középvállalkozások elvesztik perspektívájukat valamely tevékenységi területen, akkor a japán filozófia szerint nem kell veszni hagyni ezeket, hanem meg kell keresni számukra azokat az iparágakat, ahol a továbbiakban hatékonyan működhetnek. Az új gazdasági körülményekhez való alkalmazkodást az állam megkönnyíti abban az esetben, ha az érintettnek jelentősen csökkent a termelése vagy a forgalma az előző években. Tervet kell azonban készítenie új termék előállításáról vagy szolgáltatás nyújtásáról. Ha tervét a kormány illetékes szerve jóváhagyja, akkor hozzájárulást kaphat az új termék vagy technológia kifejlesztéséhez, igénybe vehet alacsony kamatozású hiteleket berendezések vásárlásához, adókedvezményeket kaphat, és a normál limit felett részesülhet hitelbiztosítási szolgáltatásban.

Új vállalkozások, társulások támogatása. Részvénytársaság alapítása esetén a Kisvállalkozási Befektetési Rt. kötelezettséget vállal a közönség által le nem jegyzett részvények átvételére (az alapításától számított 5 évig). Azok részére, akik a normál úton nem képesek hitelhez jutni, és kötelezik magukat új üzletágak kifejlesztésére (szigorú ellenőrzés mellett), rendelkezésre áll az új üzletek fejlesztési hitele, melyhez vezetési tanácsadói szolgáltatás is kapcsolódik. Technológiai fejlesztési támogatásban részesülnek azok a kis- és középvállalkozások, amelyek fejlesztési erőfeszítései magasabb értékű termékek előállítására, új üzletágba való belépésre, környezetvédelemre és energiamegtakarításra irányulnak.

A gyors technológiai fejlődéssel járó információszervezési és -feldolgozási követelményeknek a kis- és középvállalkozások önmagukban a legtöbb esetben nem képesek megfelelni. Együttműködésükre emellett új termék vagy szolgáltatás kifejlesztése esetén is szükség lehet. Az ilyen célokból megalakult társulások különféle támogatásokban részesülhetnek, de már a létrejöttük során is segítséget kapnak. A potenciális partnerek összehozása érdekében találkozókat szerveznek, ezeken igény esetén információkkal, tanácsokkal látják el a vállalkozókat

az együttműködés kialakításával, regisztrációjával, technológiai kérdésekkel, piaci lehetőségekkel stb. kapcsolatosan. A már elfogadott (a kormány politikájának megfelelően kialakított) társulások pénzügyi hozzájárulást kaphatnak az elkészített terv kivitelezéséhez. Az együttműködő partnerek megválaszthatják a legmegfelelőbb vállalkozási formát, és speciális hitelrendszeren keresztül hozzájuthatnak a termelés beindításához szükséges tőkéhez. Az előállított termékek értékesítését elősegítendő, az új vállalkozás támogatást kap a piackutatáshoz, a kiállításokon és vásárokon való részvételhez is.

Technológiai fejlesztés. A technológiai fejlesztés támogatásában a megyei és városi önkormányzatok játsszák a fő szerepet, de ehhez szinte minden esetben igénybe vesznek központi forrásokat is (jellemzően a költségek 50 százaléka hárul a helyi közigazgatásra). Az önkormányzatok regionális technológiai fejlesztési programokat dolgoznak ki, emellett műszaki alap- és továbbképzést szerveznek kis- és középvállalkozások tulajdonosai, illetve alkalmazottai számára a helyi kutatóintézetek bevonásával. A továbbképzésben a japán kisvállalkozási társaság tokiói intézete is részt vesz. Elsősorban a megyei műszaki tanácsadók számára indít olyan programokat, melyek specializált technológiai ismeretek átadására irányulnak, s ezért megyei szinten nehezen lennének kivitelezhetők. Az oktatási programok mellett műszaki tanácsadó csoportok a telephelyükön is felkeresik a vállalkozásokat, és tanácsokkal látják el őket konkrét problémáik megoldására. Találkozókat rendeznek a helyi kis- és középvállalkozók részére tapasztalatcsere céljából, de a japán kisvállalkozási társaság regionális, illetve országos szinten is szervez ilyen jellegű találkozókat a szélesebb körű információáramlás érdekében.

A technológiai fejlesztéshez a japán kormány nemcsak közvetve, hanem közvetlenül is hozzájárul: a kis- és középvállalkozások esetében a technológiai fejlesztés költségeinek 50 százalékát a kormány fedezi. A nemzeti kutatóintézetek is kiveszik részüket a kis- és középvállalkozások általánosabb jellegű technológiai problémáinak megoldásából, ezek természetesen a magas szintű műszaki fejlesztéseket és kutatásokat végzik. A japán kisvállalkozási társaság támogatja olyan berendezések kifejlesztését, melyekre a kis- és középvállalkozásoknak szükségük van, és az eredményeket széles körben terjeszti.

A munkaerő-ellátás javítása. 1987 óta a munkaerőhiány egyre súlyosabban érinti a japán gazdaságot, különös tekintettel a kis- és középvállalkozói szektorra. Tekintettel arra, hogy a nagyvállalatok lényegesen jobb körülményeket tudnak nyújtani alkalmazottaik számára, ezért törvényt alkottak a munkakörülmények javítására, a kis- és középvállalkozásokra vonatkozóan. Emellett támogatják azokat a vállalkozásokat, melyek saját erőből próbálják javítani alkalmazottaik munkakörülményeit (emelik hitelbiztosításuk limitösszegét, meghosszabbítják modernizációs hitelük törlesztésének türelmi idejét, nyugdíjrendszert vezetnek be a kis- és középvállalkozások számára stb.)

A kereskedelmi rendszer hatékonyságának fejlesztése. Nagyon sok vállalkozás vált a kereskedelmi rendszerben bekövetkező változások szenvedő alanyává. A kereskedelem összértéke az elmúlt években meredeken emelkedett ugyan, a modern kereskedelmi módszerek elterjedésével azonban előtérbe kerültek a gyakori, de kisebb mennyiségekben történő szállítások. Ez a szállítási költségek növekedésére vezetett, ami különösen súlyosan érintette a kis- és középvállalkozásokat, melyek egyenként nem képesek nagy befektetésre a hatékony kereskedelmi rendszer kifejlesztése érdekében. (Itt emlékeztetünk arra, hogy a japán belkereskedelem 80 százalékát kis- és középvállalkozások bonyolítják le.) Egy törvény alapján támogatásban részesítik emiatt azokat a kis- és középvállalkozásokat, amelyek tervet dolgoznak ki kereskedelmi rendszerük fejlesztésére, és azt jóváhagyja a helyi önkormányzat és a helyi szállítási hivatal is. Az előzőekben felsorolt támogatási formákhoz hason-

lóan lehetséges a hitelbiztosítási limit felemelése, a részvételi feltételek könnyítése a Kisvállalkozási Befektetési Rt. programjaiban, a modernizációs hitel türelmi idejének megemelése ötről hét évre, kamattámogatás, a társasági adó csökkentése vagy kedvezményes hitelek igénybevétele a japán kisvállalkozási társaságtól.

A fenti ösztönzőrendszer helyi programokkal is kiegészül. Az önkormányzatok elősegítik olyan szövetkezeti formák kialakítását, melyek hatékonyabbá teszik a kereskedelmi rendszert; támogatják a kapcsolódó kutatási, tervezési, szoftverfejlesztési és rendszerszervezési tevékenységeket; részt vesznek a kutatási eredmények terjesztésében. A nagykereskedő, kiskereskedő és szolgáltató kis- és középvállalkozások hasonló támogatásban részesülnek üzleti terveik jóváhagyása esetén, mint a termelőszektorban tevékenykedők. Az üzleti tervek értékelésénél minden esetben kiemelt jelentősége van a kooperációs törekvéseknek, kutatásoknak, számítógépesítésnek és általában a fejlett technika alkalmazásának.

Külgazdasági kapcsolatok. A japán gazdaság jelenlegi recessziója a kis- és középvállalkozásokat is arra ösztönzi, hogy erősítsék külgazdasági kapcsolataikat; gazdasági erejüknél fogva azonban támogatás nélkül erre igen kevés lehetőségük van. Hátrányaik csökkentése céljából a kormány információs-tanácsadói szolgáltatást nyújt számukra (a külföldi üzleti feltételekről, befektetési és kooperációs lehetőségekről, vásárokról stb.), illetve külföldi befektetési menedzser tanfolyamokat indít. Az import ösztönzésére adatbankokat, információs hálózatokat hoz létre, kiállításokat, vásárokat szervez, hiteleket nyújt importált termékek értékesítéséhez, és adókedvezményeket ad ilyen tevékenységre.

Regionális politika. A nagyvárosoktól távol működő vállalkozások több okból is hátrányos helyzetben vannak. Nehezebben férnek hozzá az információkhoz, magasabbak a szállítási költségeik, kevésbé koncentráltak a piacaik, elvétve találnak képzett munkaerőt, nehezebben, drágábban férnek hozzá a továbbképzési lehetőségekhez stb. A hátrány csökkentése érdekében a kormány támogatja regionális „inkubátorházak" létesítését a kutatás-fejlesztés elősegítése érdekében, a helyi munkavállalók megszerzését, illetve továbbképzését célzó programokat, az információcserét és az érintett kis- és középvállalkozások minden olyan tevékenységét, mely termék, illetve marketing fejlesztésére irányul.

A 20 fő alatti kisvállalkozások támogatása

A 20 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató kisvállalkozások részére tanácsadó szakemberek állnak rendelkezésre (tanácsadó hivatalokban, illetve vannak, akik a helyszínen keresik fel a körzetükbe tartozó kisvállalkozókat). A kisvállalkozások hozzájuk fordulhatnak minden adó- és pénzügyi, könyvelési, termelési, illetve kereskedelmi problémájukkal. A programot a központi kormány az önkormányzatokon, illetve a kereskedelmi kamarákon keresztül támogatja.

Egy másik program keretében az ipari és kereskedelmi kamarák, illetve társaságok központi támogatást kaphatnak olyan létesítmények alapítására és működtetésére, amelyeket több kisvállalkozás közösen tud hasznosítani. Ezek lehetnek termelőüzemek, raktárak, kiállítási csarnokok vagy több célú közös helyiségek.

Azok a kisvállalkozások, amelyek a termelőszférában öt főnél, a kereskedelmi és szolgáltató szférában pedig két főnél kevesebbet foglalkoztatnak, részesülhetnek az úgynevezett Marukéi-hitelből. A hitelkérelem előfeltétele, hogy a vállalkozó legalább hat hónapon keresztül igénybe vegye a menedzsertanácsadói szolgáltatásokat, legalább egy éven át ugyanazon kamarai körzetben működjék, ne legyen semmiféle adóhátraléka, és ne álljon rendelkezésére hitel más forrásból. A hitel felvételéhez nincs szükség garanciára, de be kell szerezni az ipari vagy kereskedelmi kamara ajánlását. A hiteligénylőknek a menedzsertanácsadón keresztül az Általános Pénzügyi

Rt.-hez kell fordulniuk, amelyik e hiteleket kezeli.

Amennyiben valamely kisvállalkozás saját erőből nem tudja finanszírozni gépei, berendezései korszerűsítését, kamatmentes kölcsönt vehet fel. Ennek összege legfeljebb a beruházás költségeinek felét teheti ki. Hasonló formában támogatják azokat, akik lízingelik termelőeszközeiket.

Gondolatok a japán kisvállalkozás-politika kapcsán

Felmerül a kérdés, hogy mennyiben járul hozzá Japán gazdasági sikereihez annak fejlett kisvállalkozás-politikája. Igen nehéz lenne közvetlen összefüggést találni az életbe léptetett intézkedések, illetve az egyes évek gazdasági eredményei között, hiszen az elmúlt években a külgazdasági hatások minden bizonnyal erősebben befolyásolták a gazdasági növekedés mértékét, mint amit egy-egy esetleg sikeresebb program eredményezhetett. Ennek ellenére érdemes néhány mutatószámot összevetni egymással. Az egy főre jutó nemzeti jövedelmet tekintve Japán a harmadik helyen állt Svájc és Luxemburg mögött 1992-ben, megelőzve többek között Németországot és az Egyesült Államokat is. Annak ismeretében, hogy a gazdasági teljesítmény több mint 50 százalékát a kis- és középvállalkozások adták minden szektorban, a japán támogatási politika sikerére lehetne következtetni. Nem szabad ugyanakkor azt sem elhallgatni, hogy a legutóbbi években csökkenő tendenciát mutat a kisvállalkozók részesedése a gazdaságban (teljesítményük növekedése kisebb mértékű, mint a nagyobb vállalkozásoké). Másik figyelemre méltó mutató a munkanélküliség mértéke, mely 1960 és 1993 között sohasem haladta meg a 2,6 százalékot (az összes alkalmazott 79,2 százalékát kis- és közepes vállalkozások foglalkoztatták 1991-ben).

Jelenleg sajnos nem állnak rendelkezésre megfelelő információk a támogatások hatékonyságáról. Bizonyos problémákra utalnak a legutóbbi időszak gazdasági megtorpanásáról szóló cikkek, mert a rossz hitelkihelyezésekkel kapcsolatban a kisvállalkozói hitelszövetkezeteket is megemlítik. Hasznos információt ad a támogatási politika hatékonyságának megítéléséhez, hogy 1994-ben a japán költségvetés a kiadások 0,3 százalékát irányozta elő kis- és középvállalkozások támogatására.

A vállalkozásbarát környezet megteremtése Magyarországon egyelőre (igaz ma már egyre kevésbé hangoztatott) jelszó maradt. A gazdaságpolitika csak igen korlátozottan részesíti megkülönböztetett támogatásban a kisvállalkozásokat, így a kis- és középvállalkozások többnyire magukra maradnak a kisebb méretből adódó közismert hátrányokkal küzdve. Mivel a kormány gazdaságpolitikáját a fiskális restrikció uralja, lassan kivesznek belőle az ösztönző elemek. A néhány még fellelhető ösztönző pedig nem ad gazdasági iránymutatást, különösen nem kisebb vállakozások számára. Ha a kormány egyszer felismeri a vállalkozásbarát környezet kialakításának szükségességét, akkor megfontolja majd a kis- és középvállalkozások kiemelt támogatását is, akár a nagyobb vállalkozások terhére. Ekkor relevánssá válik a japán példa, amely más fejlett országok gyakorlatához hasonlóan megteremtette a kisvállalkozás-politika erős jogszabályi hátterét. A japán példa azonban abból a szempontból is tanulságos, hogy a törvények és rendeletek csak úgy lehetnek hatékonyak, ha hozzárendelik a végrehajtásukat szolgáló eszköz- és intézményrendszert is. A kisvállalkozási alaptörvény megalkotását követően tehát további törvényekkel specifikálni kell azokat a feladatokat és eszközöket, melyekkel az egyébként igen rugalmas kis- és középvállalkozói réteg gazdasági tevékenysége – indirekt formában a kormány gazdaságpolitikájának szolgálatába állítható.

A legfontosabb teendőnek az látszik, hogy újrarendezzük a napjainkra – sokszor spontán módon – kialakult kis- és középvállalkozás-fejlesztési rendszer szerkezetét. Össze kellene hangolni a kis- és középvállalkozókkal foglalkozó sokféle szervezet, szerveződés munkáját, igen pontosan meg kellene fogalmazni a

feladatukat. Az államnak ebben célszerű koordinációs szerepet vállalnia, ha hozzá akar jutni az irányításhoz szükséges információkhoz, és nyitva akarja hagyni a közvetett befolyásolás csatornáit. Megfelelő szintű koordinációval kialakítható lenne a kisvállalkozások egységesített és összehangolt támogatási rendszere. Ez a rendszer a különféle támogatási formák összekapcsolásával segítené a központi céloknak megfelelő kezdeményezéseket, így erősítve az önmagukban talán kevéssé hatékony eszközök hatását.

Érdekes elemei a japán gazdaságnak a kis- és középvállalkozások különféle horizontális és vertikális szerveződései. Ezek persze a magyar vállalkozók előtt sem ismeretlenek, sőt jó példákkal is rendelkezünk alkalmazásukra. Széles körű elterjesztésükhöz azonban törvényes keretekre (valamint megfelelő eszköz- és intézményrendszerre) lenne szükség, tekintettel a szóba jövő ösztönző elemek jellegére. Különös figyelmet érdemel az a japán politika is, mely csoportba szervezi a beszállítóként működő kis- és középvállalatokat. Ezzel ugyanis bizonyos mértékig egyenrangú partneri kapcsolatok alakíthatók ki az anyavállalatok és a beszállítók között, mely mintául szolgálhatna a külföldi beruházók hazai beszállítói számára is. Az a beszállítói rendszer viszont, amelyben a kisvállalatok erősen kiszolgáltatott helyzetben vannak, illetve amelyben nem jelennek meg decentralizált és autonóm döntéshozói elemek, egyetlen nagyvállalatként kezd működni, ezzel megőrzi a kisvállalkozásból eredő hátrányokat, elveszti viszont annak nemzetgazdasági előnyeit. A vetikális szerveződések előnye pedig az, hogy lehetőséget adnak a hátrányokat tompító közös gazdasági tevékenységre, mindamellett fenntartják az egyes kisvállalatok rugalmasságát, illetve alkalmazottaik sokoldalúbb felkészültségét, mely az innováció egyik legfontosabb feltétele.

A vállalkozói menedzsment képzése szintén fontos feladat. Szerveznek ma már Magyarországon is ilyen tanfolyamokat, azonban ezek kihasználtsága, hatékonysága kétségkívül kívánnivalót hagy maga után. Központi koordinációval, tanácsadó szakértők képzésével, azok elé állított egységes követelményrendszerrel, a vállalkozók közvetlen megkeresésével lényeges javulás lenne elérhető ezen a téren is.

Kezdetben természetesen költségekkel járna a törvényekkel megfelelően szabályozott kis- és középvállalkozói gazdasági környezet kialakítása, valamint a kapcsolódó eszköz- és intézményrendszer létrehozása. Ez a befektetés azonban igen gyorsan megtérülne, hiszen a kis- és középvállalatok a kormány gazdaságpolitikájára lényegesen gyorsabban képesek reagálni, mint a nagyvállalatok (amennyiben az ösztönző eszközöket helyesen választják meg). Célorientált közvetett irányítás, illetve koordináció mellett, alacsonyabb költségekkel válna áthidalhatóvá több, jelenleg megoldhatatlannak tűnő, igen nagy ráfordítást igénylő gazdasági probléma. Ma már nyilvánvaló, hogy csak azok a gazdaságok működnek jól, ahol megvalósul a kis- és középvállalatok harmonikus együttélése a nagyvállalatokkal. Tudomásul kell venni azonban, hogy az államnak összehangolt politikával és támogatási rendszerrel kell hozzájárulnia a kisebb vállalkozások eredményességéhez, a számukra kedvezőbb gazdasági környezet megteremtéséhez.

Hivatkozások

Asahí Shimbun [1995]: Japan Almanac.

Barrie, G. J. [1989]: Trojan Horse. The Ultimate Japanese Challenge to Western Industry. Merçury Business Books.

Erlich Éva [1979]: Japán, a felzárkózás anatómiája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Hiroshi Teraoka [1995]: A Short History of Public Policy toward Small and Medium Enterprise in Japan. Japan International Cooperation Agency (JICA).

Isamu Miyazaki [1990]: The Japenese Economy. Simul Press Co.

MASAYUKI SUGIURA [1995]: The Outline of Mesures to Promote Subcontractors. Japan International Cooperation Agency (JICA).
MITI [1994*a*]: Outline of Small and Medium Enterprise Policies of Japanese Government. Small and Medium Enterprise Agency, MITI.
MITI [1994*b*]: White paper on small and medium enterprises in Japan. Small and Medium Enterprise Agency.
OIC [1995]: Short History of Public Policies toward Small and Medium Enterprises (SMEs) in Japan and the Outline of Major SME Assistance Programs and Institutions. Osaka International Center, Japan International Cooperation Agency.
TATSUO SHIMIZU [1995]: Policies for Organizing Small and Medium Enterprises. Japan International Cooperation Agency (JICA).

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Magyarország: a piacgazdaság felé

(Konferenciabeszámoló)

A Közgazdaságtudományi Intézet a PHARE ACE program támogatásával konferenciát rendezett Magyarország: a piacgazdaság felé címmel 1995. október 20-án és 21-én a Magyar Tudományos Akadémián. A konferencián a magyar közgazdasági élet jeles személyiségei adták elő legújabb kutatási eredményeiket három szekcióban (makroökonómia, mikroökonómia, munkagazdaságtan). A szervezők minden egyes előadáshoz a téma egy neves külföldi – általában nyugat-európai – szakértőjét kérték fel opponensnek. A konferencia nemcsak a külföldi vendégek, hanem a magyar közgazdasági közélet számára is megmutatta, hol áll a magyar empirikus közgazdasági kutatás, hiszen szinte minden fontos közgazdasági kutatóműhely képviseltette magát.

A következőkben szekciónként tekintjük át, hogy milyen előadásokat hallhattak a konferencia résztvevői.

1. szekció: Makroökonómia: *Várhegyi Éva:* A magyar bankpiac szerkezete: koncentráció, szegmentáció és a bevételek polarizációja; *Világi Balázs–Vincze János:* A kamatláb transzmissziós mechanizmusa Magyarországon (1991–1994); *Augusztinovics Mária:* Hová tűnnek el a profitok? *Gáspár Pál:* Költségvetési politika és annak változása Magyarországon, 1990–1994; *Riecke Werner:* Monetáris politika változó árfolyam-politika mellett.

A makroökonómiai szekció tanulmányai közül elsősorban azokra térünk ki, amelyek új eredményeket mutattak fel.

Világi Balázs és *Vincze János* előadása a kamatlábak transzmissziós mechanizmusát vizsgálta Magyarországon az 1991–1994-es időszakban. Megközelítésük lényege: a pénz marginális költsége és a vállalati betéti, illetve hitelkamatlábak között próbáltak meg ökonometriai összefüggéseket találni. A pénz marginális költségének mérőszámaként több változóval is próbálkoztak: az egynapos bankközi kamattal, valamint a 30 és a 90 napos kincstárjegy hozamával. Eredményeik azt mutatták, hogy rövid távon mind a betéti, mind a hitelkamatlábak merevek, vagyis lassan alkalmazkodnak a marginális költségek megváltozásához.

Ennek okai lehetnek az intézményi merevségek vagy irracionalitás a bankok részéről. Nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a kamatok alkalmazkodása lassúbb azokban az országokban, ahol a marginális költség bizonytalansága nagyobb. A szerzők azt a lehetőséget is megemlítik, hogy a pénz valós marginális költségének a bizonytalansága nagyobb, mint azon hozamoké, amelyekkel a szerzők megpróbálták a marginális költséget közelíteni. További lehetséges magyarázat az, hogy ha a bankok és a kliensek között hosszú távú üzleti kapcsolat van, és implicit szerződések léteznek, akkor nem feltétlenül szükséges az irracionalitás feltételezése ahhoz, hogy a kamattranszmisszió lassú legyen, hiszen a kamatok viszonylagos stabilitását felfoghatjuk úgy, mint egyfajta biztosítási szolgáltatást, amit a bank nyújt ügyfeleinek.

A hitelkamatlábak még hosszabb távon is meglehetősen mereveknek bizonyultak, aminek a szerzők feltételezése szerint a tökéletlen verseny és a hiteladagolás lehet az oka. A hiteladagolás elméletét a szerzők szerint úgy lehetne tesztelni, ha megvizsgálnánk a kamatemelkedés hatását az egyes vállalatoknak nyújtott hitelek eloszlására. Ha a kamat növekedésének hatására az eloszlás összenyomódna (szórása kisebb lenne), akkor ez a hiteladagolás jelenségének létezésére utalna.

A vállalati betéti kamatok hosszabb távon gyakorlatilag teljes alkalmazkodást mutattak, ami elvileg arra utalhat, hogy a vállalati betéti piacon nagyjából

kompetitív piaci feltételek uralkodnak, a kointegrációs tesztek vegyes eredménye azonban még ezt a következtetést is valamelyest bizonytalanná teszi.

A betéti és a hitelkamatlábak lassú alkalmazkodásának a monetáris politikára való hatása nem egyértelmű a szerzők szerint. Ha nincs hiteladagolás, akkor az *IS* és *LM* görbék meredekek lesznek, és a monetáris politika viszonylag nagy kamatmozgásokat generálhat az állampapírok esetében, anélkül hogy ez a reálszférát különösebben érintené, vagyis a monetáris politika nem hatékony. Ha viszont a lassú alkalmazkodást a hiteladagolás okozza, akkor a transzmisszió sebességéből nem lehet a monetáris politika hatékonyságára nézve érvényes következtetéseket levonni.

Az előadáshoz hozzászólók kritikai észrevételei között szerepelt többek között az, hogy a becslések alapjául szolgáló modell túl általános, nem próbálja meg a magyar sajátosságokat valamilyen módon beépíteni.

A fenti megállapítást egészen biztosan nem lehetett felróni *Várhegyi Éva* előadásának, amely a magyar bankrendszer sajátosságainak a leírására koncentrált. A szerző szerint a magyar bankszektort, bár csökkenő mértékben, de még mindig jellemzi a kialakulásakor megfigyelhető *koncentráció:* 1994-ben a mérlegfőösszegek kétharmadát képviselte az öt nagybank. Ugyanakkor a bankrendszer *szegmentált* is, különböző vonalak mentén: a klientúra minősége és mérete, a forrásszerkezet, a hitelek minősége stb. Végül a bankrendszerben *polarizációt* is megfigyelhetünk, elsősorban a profitabilitás alapján. Ez a szerző szerint a jövőben a nagybankok privatizációjának eredményeképpen csökkenni fog. Hosszabb távon további koncentráció fog lejátszódni, de most már piaci alapokon, mivel a piac mérete a szerző szerint nem fog jelentősen nőni, és a jelenlegi, sok, viszonylag kis bankkal jellemezhető struktúra nem hatékony.

Augusztinovics Mária tanulmányában a jövedelmek újraelosztását vizsgálja Magyarországon a rendszerváltás előtt és után. Ezeket a jövedelem-újraelosztási sémákat veti össze az Egyesült Államokra jellemző újraelosztási sémákkal. A tanulmány fő eredménye az, hogy az 1993-ban a magyar gazdaság a redisztribúció szempontjából jobban hasonlít az Egyesült Államokra, mint 1985-ös önmagára, azaz erre az időpontra a szocialista rendszertől örökölt redisztribúciós rendszert sikerült jelentősen átalakítani. Az előadás opponensei felhívták a szerző figyelmét, hogy a használt változó definíciója és tartalma nem minden esetben egyértelmű. Ezért javasolták a probléma finomabb keretek közöti emelését is.

Gáspár Pál és *Riecke Werner* előadásaik során a magyar gazdaságpolitikát vizsgálták két szemszögből. Előbbi a rendszerváltás után a költségvetési politikában bekövetkezett változásokat követte végig, míg az utóbbi a megváltozott árfolyam-politika előtt álló feladatokat elemezte.

2. szekció: A mikroszféra közgazdaságtana: *Halpern László–Kőrösi Gábor:* A piaci erő és a vállalatméret hatása a jövedelmezőségre az átmenetben (Magyar expotráló vállalatok ökonometriai elemzése, 1985–1993); *Soós K. Attila:* Magyar ipar és iparpolitika; *Major Iván:* Privatizáció mint egyedi tranzakció egy különleges piacon: elmélet és gyakorlat; *Török Ádám:* Társaságirányítás (corporate governance) az átmenetben Magyarországon; Elősegítik-e az új irányítási formák a tulajdonosi jogok hatékony gyakorlását? *Wim Swaan:* A magyar gazdaság adottságai és versenyképessége.

A konferencia mikroökonómiai szekciója volt talán a legváltozatosabb. Ez elmondható mind az előadások témaválasztására, mind a felhasznált elméleti háttérre vagy a módszertani apparátusra. Valójában a tanulmányokban csak az volt a közös, hogy mindegyikük a mikrogazdaság összefüggéseit vizsgálta, azaz vállalati szinten is értelmezhető összefüggéseket elemzett.

Ebben a szekcióban is elhangzottak olyan előadások, amelyek elméleti hátteréül nem a neoklasszikus közgazdaságtan szolgált *(Major Iván, Wim Swaan).*

Major Iván az intézményi közgazdaságtan különböző iskoláinak (új politikai közgazdaságtan, tranzakciós költségek közgazdaságtana stb.) segítségével próbálta magyarázni a kelet-európai privatizációs folyamatot, mivel szerinte ez a folyamat nem értelmezhető a hagyományos piacok kategóriáiban. A tanulmány elsősorban elméleti érvelésre épül, és a különböző elméletek implikációinak összevetése a megfigyelt jelenségekkel a kutatás egy következő periódusára marad.

Wim Swaan az evolúciós közgazdaságtan szempontjából közelítette meg a mai magyar közgazdasági kutatások egyik legnépszerűbb témáját, a magyar gazdaság versenyképességét. Megközelítésének lényege az, hogy megvizsgálta, milyen adottságokkal, „képességekkel" rendelkeznek a magyar gazdaság szereplői a nemzetközi versenyképességi jelentés (Word Competitivness Report 1994, Geneva/Lausanne: IMD/World Economic Forum) alapján. Ezek a képességek különösen fontosak átalakulóban lévő gazdaság esetében. Az elemzés során az derült ki, hogy Magyarország lemaradása a termelés megszervezése, a vállalatirányítás és stratégia, valamint a kutatás-fejlesztés területén a legnagyobb a hozzá hasonló versenyképességű országokkal szemben. Azonban ez nem tűnik speciálisan magyar jelenségnek, hiszen a mintában lévő két másik volt szocialista ország (Lengyelország és Csehország) esetében is ugyanezekben a tényezőkben figyelhető meg a legnagyobb lemaradás.

Érdekes volt megfigyelni, hogy a fenti két tanulmányt a felkért külföldi opponensek meglehetősen szigorúbban bírálták. Ez valószínűleg annak is köszönhető, hogy ilyen és hasonló elméleti megközelítést még nemigen használnak a tranzíció jelenségeinek vizsgálatában. A kritikák ellenére is életképes lehet ez az institucionalista elméleti keret a tranzíció jelenségeinek jobb megértéséhez. Természetesen a használt definíciók és módszerek további finomításra szorulnak.

Török Ádám tanulmánya a társaságirányítás (corporate governance) magyarországi formáiról elsősorban azért volt fontos és érdekes, mert olyan témára hívta fel a figyelmet, ami az eddigi magyar közgazdasági írásokban kisebb szerepet kapott. A tanulmány témája, hogy a társaságirányítás magyarországi testületei (igazgatóság, felügyelőbizottság) hogyan működnek, illetve milyen mértékben teszik lehetővé a hatékony tulajdonosi ellenőrzést a vállalat működésében. A szerző ennek érdekében összehasonlította a magyarországi jogi szabályozást több fejlett ország (Egyesült Államok, Japán, Franciaország, Németország) jogi gyakorlatával. Ezek után esettanulmányokra támaszkodva megvizsgálta, hogy bizonyos vállalatcsoportok esetében mi jellemző az igazgatóság és a felügyelőbizottság működésére.

A meghívott külföldi vendégek nagyra értékelték azt, hogy valaki ehhez a közgazdaságilag nem egyértelműen megfogható problémához fordult. A jelenlegi európai közgazdasági kutatások egyik legnépszerűbb területe a társaságirányítás vizsgálata, ezért is tartották örömtelinek, hogy ezzel most Magyarországon (egy átalakulóban lévő gazdaságban) is foglalkoznak.

A szekció egyetlen klasszikus empirikus közgazdasági tanulmányának tekinthető tanulmánya *Halpern László* és *Kőrösi Gábor* ökonometriai elemzése volt a nagyobb exportáló vállalatokról. A tanulmány során a vállalatok közötti profitkülönbségek magyarázó változóit tárták fel. Az egyik legfontosabb eredményük az, hogy az egyéb fontos magyarázóváltozók kiszűrése után az adott vállalat iparági hovatartozásának nincsen szignifikáns hatása a profitra. A monopolhelyzetben lévő vállalatok helyzete érdekesen alakult, hiszen ezek a vállalatok csak a rendszerváltozás után tettek szert nagyobb profitra. Ezzel szemben a gazdasági átalakulás vesztesei a kisebb vállalatok voltak, mivel ezekben az esetekben a profitok gyorsabban csökkentek, mint a nagyobb vállalatok esetében. A becsült termelési függvények azonban csökkenő hozadékot mutatnak, ami nem egyeztethető össze teljesen közgazdaságilag azzal a ténnyel, hogy a nagyobb vállalatok bizonyul-

nak sikeresebbnek az átalakulás idején. Azaz a magyar gazdaság még nem működik olyan jól, hogy az ilyen inkonzisztenciákat kiküszöbölje.

Az előadás fontossága a külföldi résztvevők hozzászólásaiból is kitűnt. A magyar közgazdasági kutatásnak mindenképpen szüksége lenne több, ehhez hasonló módszertanilag a modern közgazdaságtani gyakorlathoz igazodó tanulmányra.

A szekció gazdaságpolitikus résztvevője *Soós Károly Attila* az Ipari és kereskedelmi Minisztérim politikai államtitkára volt, aki elsősorban a kormány 2000-ig szóló iparpolitikai irányelveit mutatta be. Több hazai és külföldi hozzászóló megkérdőjelezte a vázolt iparpolitikai elvek együttes megvalósíthatóságát és a tervek finanszírozhatóságát is.

3. szekció: A munkaerőpiac közgazdaságtana: *Lackó Mária:* A magyar rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban: a háztartási villamosenergia-felhasználás és a készpénzarányon alapuló becslési módszerek; *Koltay Jenő:* A minimálbér Magyarországon. Szükséges minimum és/vagy egyezkedés tárgya; *Pulay Gyula:* Foglalkoztatáspolitika és munkaerőpiac Magyarországon az átmenet időszakában; *Köllő János–Nagy Gyula:* Bérek a munkanélküliség előtt és után Magyarországon; *Kertesi Gábor:* Az etnikum és az emberi tőke változó szerepe a magyarországi regionális munkanélküliségi ráták eltérésében, 1990–1994.

A szekcióban előadott tanulmányok túlnyomórészt leíró jellegű, empirikus munkák voltak. Ez nem jelenti azt, hogy teoretikus megfontolások ne játszottak volna nagy szerepet bennük, azonban az elméleti háttér nem formalizált, intuitív jellege jellemezte őket. Minthogy az előadásokat általában szerzőik sokkal inkább kutatásaik addigi eredményeit összegező, a további munkát megalapozó vitaanyagnak szánták, a felkért hozzászólók is ennek megfelelően hívták fel a figyelmet a lehetséges elméleti kapcsolódási pontokra.

A tanulmányok mindazonáltal elméletileg is igen érdekes kérdéseket feszegettek: a munkanélküliség eddig kevéssé vizsgált – ám magánál a munkanélküliség tényénél valószínűleg jóval fontosabb – hatását a további keresetekre *(Köllő János–Nagy Gyula);* vagy a cigány munkanélküliség egyéni és ökológiai szintű problémáját *(Kertesi Gábor);* a háztartások fogyasztásának elkülönítését a „rejtett gazdasági" tevékenységektől *(Lackó Mária).* Tudományos értéküket így nem pusztán eddig nem vizsgált hazai adatok igényes elemzése adja, a kérdésfelvetések önmagukban is figyelemre méltónak bizonyultak.

Maguk az empirikus elemzések igen magas színvonalat képviseltek, a feltett kérdésekhez adekvát statisztikai-ökonometriai apparátus használatát (használhatóságát, illetve megfelelő használatát) a felkért hozzászólók sehol sem kérdőjelezték meg (a rejtett gazdaság témájával kapcsolatos problémák is inkább elméleti-definíciós szinten merültek föl).

A tanulmányok leíró jellegüknél fogva nem tartalmaztak közvetlen politikai ajánlásokat sem. Természetesen kivétel ez alól az érdekegyeztetési mechanizmusok nyilvánvalóan politikai jellegű kérdéseit feszegető minimálbér-tanulmány *(Koltay Jenő)* és *Pulay Gyula* tanulmánya, amely a közelmúlt munkanélküliséget kezelő politikáinak összegezésén – és azok lehetséges hatásainak számbavételén – túl a kormányzatra váró további feladatokról is szólt. A szekcióban ezen a ponton bontakozott ki viszonylag nagy vita, elsősorban a külföldi hozzászólók részvételével. A vita középpontjában egyrészt a Magyarországhoz hasonló helyzetű átmeneti vagy más, nagy munkanélküliséggel küszködő gazdaságokkal való összevetés, másrészt az ajánlások kívánatos és politikailag lehetséges volta állt. (Itt kell megjegyeznünk: igen érdekes módon a túlnyomórészt Nyugat-Európában tevékenykedő közgazdászok sokkal inkább gondolkoztak a térségbeli gazdaságok egymással való összevetésében, míg magyar kollégáik érveléseire inkább az egye-

sült államokbeli vagy nyugat-európai tapasztalatokkal való összehasonlítások voltak jellemzőek.) A vita során többé-kevésbé egyetértés alakult ki a politikai ajánlásokat illetően, amelyek többek között az államigazgatási túlfoglalkoztatottság felszámolását és az ezzel járó problémák kezelését, a munkanélkülisegély-rendszer álláskeresésre jobban ösztönző módosítását és a munkaerő-kereslethez rugalmasabban alkalmazkodó képzési és átképzési szisztéma kialakítását érintették. Sajnálatos módon a kormányzat képviselője és a magyar kutató közgazdászok nem cseréltek véleményt a politikai ajánlásokat illetően, amit részben a vitára rendelkezésre álló idő szűkössége, részben pedig a tanulmányok eltérő fókusza magyarázhat: a munkanélküliség kezelésének általános problémái helyett az előadók inkább annak speciális oldalaira, eddig nem megfelelően hangsúlyozott problémáira koncentráltak.

Ábrahám Árpád–Kézdi Gábor–Zsoldos István

Ábrahám Árpád, MTA Közgazdaságtudományi Intézete tudományos segédmunkatárs.
Kézdi Gábor, MTA Közgazdaságtudományi Intézete tudományos segédmunkatárs.
Zsoldos István, MNB.

ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

Privatizációs hírek, információk

Kárpótlási földárverések

Megállás nélkül folynak a kárpótlási földárverések országszerte. A tervek szerint – amint azt a kárpótlást lezáró törvényjavaslat is tartalmazza – 1996 első felében zárulnak le. Ez természetesen nem vonatkozik azokra az esetekre, ahol a jogviták miatt nem tarthatók meg a licitek. Valójában tehát a határidő azt jelenti, hogy minden kijelölt föld esetében megtörténik az árverések meghirdetése.

Az első kárpótlási földalapból több mint 37 millió aranykorona értékű föld talált már gazdára. Ezekből a földekből több mint félmillió kárpótolt jutott kisebb-nagyobb parcellához. A második kárpótlási földalapba alig valamivel több mint 2 millió aranykorona értékű föld jutott. Ezek árverése 1995 közepén kezdődött el és szeptemberben gyorsult fel. A második kárpótlási földalapra, amelybe egykori állami tulajdonú földek kerültek, az év végéig több mint 2 ezer árverést tartottak, amelyen több mint 55 ezer kárpótolt vett részt. Az elárverezett föld értéke meghaladja a 900 ezer aranykoronát. A résztvevők közül csaknem 42 ezren jutottak eddig földtulajdonhoz. A jelenlegi szabályok szerint a most folyó árveréseken a helyben lakó kárpótoltak vehetnek részt, illetve azok, akik kárpótlásukat az adott településen elvesztett földjükért kapták. E jogosultak számára különítették el a második kárpótlási földalap mintegy 200 ezer hektárnyi területének 80 százalékát. Azokon a településeken, ahol ezt a 80 százalékot már értékesítették, a fennmaradó 20 százalékot szabadon szerezhetik majd meg mindazok, akik kárpótlási jeggyel rendelkeznek. Az árverési folyamatot tovább bonyolítja, hogy a jelenlegi szabályok szerint az önkormányzatok, illetve a földkijelölésekkel érintett gazdálkodó szervezetek kérhetik bizonyos területek kivételét a földalapból. E kérelmeket az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Részvénytársaság bírálja el, de a döntés meghozataláig halasztó hatállyal bírnak az árverések tekintetében. A második kárpótlási földalap árverésein nem használhatók fel a földutalványok, amelyeket azok a kárpótoltak kaptak, akik deklarálták, hogy kárpótlási jegyeikkel földet kívánnak vásárolni és vállalták, hogy a földet egyéni vállakozóként művelik meg. Ugyanakkor még lehetőség van arra, hogy azon a néhány árverésen, amelyeket az első kárpótlási földalapból visszamaradt területekre rendeznek, felhasználják ezeket az értékpapírokat. A második kárpótlási földalap eddigi árverései alapvetően nem mutatnak nagyobb érdeklődést az előző árveréseknél. Némileg érzékelhető ugyan a licitárak emelkedése, de továbbra is sok helyen a megegyezést választják az érdekeltek a licitálás helyett. A legfeszültebb a helyzet természetesen Pest megyében és főként a Budapest környéki területeken. Legutóbb például Szentendrén félbe is kellett szakítani egy árverést, miután a helyi lakosok tiltakoztak a fővárosi „vendéglicitálók" részvétele ellen. Végül is azonban olyan megegyezés született a licitálók között, hogy a meghirdetett földek felére csak szentendreiek, a másik felére pedig csak a vendéglicitálók pályáznak.

Ganz-Hunslet Rt.

A jövő év első felében várhatóan tulajdonosváltásra kerül sor a Ganz-Hunslet Vasúti Járműgyártó Rt.-nél. A cég jelenlegi vezérigazgatója, *Stephen F. Kostyal* megállapodott a tulajdonossal, az osztrák *Jenbacherrel,* hogy a vezérigazgató külföldön bejegyzett cége megvásárolja a teljes részvénycsomagot. Az angol vállalkozó ígéretett tett a dolgozóknak, hogy amennyiben 100 százalékos tulajdonhoz jut a vasúti járműgyárban,

felajánlja számukra a részvények 30 százalékát díjmentesen. A vezérigazgató a részvények 10 százalékát a menedzsmentnek, 20 százalékát a munkásoknak szánja.

A Ganz-Hunslet Vasúti Járműgyártó Rt.-t 1989-ben alapította az angol Telfos Holdings P. L. C. és a Ganz Vasúti Járműgyártó Rt. A céget egymilliárd forintos alaptőkével hozták létre, az angol tulajdonrész 51 százalék, a magyar 49 százalék lett. A Ganz-Hunslet 1992-ben került teljes egészében az osztrák Jenbacher Transportsysteme AG tulajdonába, amely először a Telfos céget vásárolta meg, majd a magyar tulajdonrészt is. A társaság jegyzett tőkéje jelenleg 1,65 milliárd forint.

A Ganz-Hunslet Rt. az első évek nehézségei után az idén már mintegy 5 milliárd forintnyi megrendeléssel rendelkezik. Ez annak is köszönhető, hogy az elmúlt hat év során 12 új termékkel állt elő a piacon. Az idén az árbevétele várhatóan eléri az 5 milliárd forintot, szerény nyereség mellett. A cég termékeinek 65 százaléka belföldön, 35 százaléka külföldön talált vevőre. Ez az arány jövőre eléri az 50-50 százalékot. A Ganz-Hunslet Rt. megrendelései közül jelentős a dél-afrikai Union Carriage and Wagon számára szállítandó 132 darab forgóváz, amelyet a Maláj Vasutaknak gyártott vonatokba szerelnek be. A dél-afrikai partner már jelezte, hogy megduplázná megrendelését. A társaság a MÁV-nak is szállít forgóvázakat, valamint négy elővárosi motorvonatot. Az Asea Brown Boveri konszern számára 70 darab tekercslemez-szállító vagont kell legyártani. A cég hazai megrendelője továbbá a debreceni önkormányzat, amely 10 G-H villamost vásárol. A villamosközlekedéssel rendelkező vidéki városok felújítási tervei további megrendeléseket hozhatnak a járműgyárnak. A megnövekedett megrendelések miatt a cég létszámfelvételt tervez: az év elején várhatóan 50-70 fővel növeli a jelenlegi, 350-es létszámot.

Privatizált vállalatok a gazdaságban

A privatizált vállalatok hatékonysága kimutathatóan javult a piac, az eszközök és az image szempontjából is, igazolva, hogy a magánvállalkozások hatékonyabb működésre képesek, mint az állami tulajdonúak. A Privatizációs Kutatóintézet, amely 1989 óta vizsgálja a magánkézbe került cégek hatékonyságának alakulását, megállapítja: az 1989–1990-ben beindult privatizáció mégsem válhatott a magánszektor kialakulásának motorjává. A nemzetgazdaság hatékonysága ugyanis csökkent. 1990 és 1993 között a GDP 17 százalékkal mérséklődött, 1,2 millió munkahely szűnt meg, mindehhez ráadásul sokkterápiás intézkedések kapcsolódtak.

A kutatóintézet felmérése szerint a hazai magánszféra főként a zöldmezős beruházások, a felszámolások, valamint az állami szféra vagyonvesztése révén nyert teret. A központi privatizáció a gazdaság átstrukturálódása során a vagyon mindössze 15 százalékát mozgatta meg. A privatizáció háttérbe szorulása a gazdaságpolitikának köszönhetően szükségszerű volt, annak ellenére, hogy a privatizáció sikeresnek nevezhető. Felmerül a kérdés, kellett-e privatizálni akkor, amikor a vásárlóerő csökkent és a privatizálandó reálszféra jövedelmezősége romlott. A privatizációra mégis szükség volt, mert csak így lehetett megakadályozni a vagyonvesztést, ugyanakkor a folyamat lehetőséget teremtett a Nyugathoz való illeszkedéshez, a külföldi tőke bevonásához. Az utóbbi szempontjából hazánk máig a legversenyképesebb a kelet-közép-európai országok között: 1995. novemberig mintegy 10 milliárd dollár áramlott a magyar gazdaságba, majd az év végi nagy tranzakcióknak köszönhetően újabb, több mint 400 milliárd forint. A privatizációt fel kellett használni arra is, hogy a magyar gazdaság bekapcsolódjon a multinacionális vállalatok által behálózott globális világrendbe. A privatizációs bevételeket azonban a versenyszektor megújítására kellett volna fordítani, ezzel a gazdaság nem tudott élni, mivel a bevételeket a költségvetés évről évre elnyelte.

A privatizációs folyamat végéhez közeledve már megállapítható, hogy a folyamat sikeres volt, a privatizációs szakemberek jó munkát végeztek az ismeretlen terepen az ellenséges környezet dacára, amikor a deklarációk ellenére a politika nem működött barátian. A privatizációt akkor kellett lebonyolítani, amikor nem lehetett a legjobb árat elérni és nem volt biztosíték arra sem, hogy a legjobb tulajdonoshoz kerülnek a cégek. A magyar gazdaság mára mégis bekerült a világgazdaságba. Az út ára azonban, hogy a tőkeköltségek magasak lesznek, s emiatt már jelentkeznek a tőkemenekítés jelei. Ez utóbbit csak úgy lehet kivédeni, ha a gazdaság dinamikusan növekedésnek indulhat.

KÖNYVISMERTETÉS

Wilfred J. Ethier: Modern International Economics (W. W. Norton & Company, New York, London, 1995)

„Óvakodj a vastag könyvektől!" Richard Wagnertől kölcsönözte Wilfred J. Ethier, a pennsylvaniai egyetem professzora, a már harmadik kiadást megért nemzetközi közgazdaságtan tankönyv mottóját. Az ironikus célzástól magát nem zavartatva, majd 700 oldalon ad témájáról jól felépített áttekintést olvasója kezébe. Eközben annak érzékeltetésére is törekszik, hogy az elvont közgazdasági elméletek nem öncélú gondolati játékok, hanem változó világunk időszerű problémáinak elemzésére és megértésére szolgálnak. Az olvasó gyakorlati példák, statisztikák és esettanulmányok tömegét találja a könyvben az integrálódó fejlett világból, a reformjaival küszködő fejlődő országokból és az összeomló, illetve átalakulóban lévő Közép- és Kelet-Európából. E tankönyv „komparatív előnye" a többi – szintén kiváló – társához képest részben ebben rejlik.

A mű egyaránt három részt szentel a külgazdasági kapcsolatok reálfolyamatainak és a monetáris/makroökonómiai összefüggéseknek, ennek ellenére nem teljesen kiegyensúlyozott. A reálfolyamatok elemzése sokkal nagyobb figyelmet kap, ami nemcsak a tárgyalás terjedelmében, hanem még az esettanulmányok számában is tükröződik (ez utóbbi esetében 26–13 az arány). Talán még fontosabb, hogy az egész könyv középpontjába a méretgazdaságosság és a tökéletlen verseny került, mint két olyan tényező, amely egyebek mellett a nemzetközi kereskedelem magyarázatát adja. E jellegzetes hangsúly erősen megkülönbözteti Ethier tankönyvét konkurenseitől, szemben például a monetáris/makroökonómiai összefüggések tárgyalásától, ahol nem ad újdonságot más tankönyvekhez képest. Ennélfogva e rövid ismertető is csak a szerző által kiemelt összefüggésekre szeretné a figyelmet felhívni.

A nemzetközi kereskedelem okainak elemzése a kitaposott úton, a klasszikus és neoklasszikus elméletek bemutatásával kezdődik. Didaktikailag azonban nagyon előnyös, hogy az új elméleti kérdések felvetése a korábbi magyarázatok feltételeinek feloldásával halad előre. Így vezeti be a szerző a méretgazdaságossági szempontot is. A klasszikus külkereskedelmi elméletek, de még a Heckscher–Ohlin-modell is állandó hozadékkal számoltak, a növekvő skálahozadékok feltevésével azonban sok olyan gyakorlati jelenség is megmagyarázható, mely kikerült a klasszikus és neoklasszikus kereskedelmi modellek látóköréből.

Ethier megkülönbözteti egyrészről, hogy a pozitív skálahatás vállalaton belüli vagy kívüli okokra vezethető-e vissza. Az előbbi esetben az átlagköltségek csökkentése a cég mérete növelésének eredménye, utóbbiban ehhez az iparág termelésének bővítésére van szükség. Másrészről különbséget tesz aközött, hogy az egyes iparágak nemzeti vagy nemzetközi méretein múlik-e a növekvő hozadék. A két-két lehetőség kombinációjával négy eltérő esetet kapunk, s a szerző rendre áttekinti ezeket. Legfontosabb következtetése, hogy a költségarányok különbségei (komparatív előnyök) és a méretgazdaságosság kihasználása a nemzetközi kereskedelem külön magyarázó okai lehetnek. Ez megnyilvánul egyrészt abban, hogy ugyanazon (autark) költségarányok esetén, vagyis komparatív előnyök híján, a specializáció kialakíthatja a relatív költségelőnyöket a növekvő skálahozadékok érvényesítése által. Másrészt a komparatív előnyök közismert módon az iparágak közötti kereskedelem hátterét adják, a pozitív skálahatás kihasználása azonban – amennyiben az az iparág nemzetközi méretein múlik – iparágon belüli kereskedelmet indukál hasonló adottságú országok között. A komparatív előnyök tehát a „különbségek" kiaknázását teszik lehetővé, a növekvő skálahozadék viszont „hasonlóság" esetén válhat kölcsönös előnyök forrásává. Növekvő skálahozadékokra konstruálható olyan modell is, ahol a végeredmény szempontjából mindegy, hogy melyik termékre specializálódik egy-egy ország.

A komparatív előnyök és a növekvő skálahozadékok megkülönböztetése nagyon hasznos, azonban az itteni bemutatása félreértésekre is lehetőséget ad. A szerző egyrészt kizárólag a nettó exporttöbbletből következtet a komparatív előnyre, és az esettanulmányokban is ilyen módon, „visszafelé" igazolja a létét, illetve magyarázó erejét. Közismert persze, hogy módszertanilag nem egyszerű a komparatív előnyök empirikus kimutatása, de erre legalább utalni kellene. Másrészről a leegyszerűsített modellel szemben a gyakorlatban egyáltalán nem a véletlenen múlik és a végeredmény szempontjából sem mindegy, hogy melyik ágazatban használja ki a méretgazdaságossági előnyöket egy-egy ország. Ez adottságaitól, valamint gazdaságpolitikájától is függ; választása pedig stratégiai jelentőségű a nemzetgazdaság hosszú távú külgazdasági illeszkedése, illetve teljesítménye szempontjából.

Ami a tökéletlen versenyt illeti, ez a növekvő hozadékokból is következhet, amennyiben az átlagköltségek csökkenésének vállalaton belüli okai vannak. A tökéletlen verseny másrészről a nemzetközi kereskedelem önálló okává is előléphet. A külkereskedelem ugyanis fokozza a

versenyt a monopolista/oligopolista piacokon, s az intenzívebb verseny várhatóan emeli a társadalmi szintű hatékonyságot. A részletes elemzés során az oligopolista piacok nemzetközi összefüggései és a profitmaximalizálás stratégiai megközelítése kerül a középpontba. Külön figyelmet szentel Ethier a fogyasztás növekedésének azon iparág termékeiből, ahol a tökéletlen verseny a vállalatok együttműködésére ösztönöz. Felhívja a figyelmet a kereskedelem transzferhatására a tökéletlen verseny körülményei között, azaz a jövedelmek nemzetközi újraelosztására. A stratégiai szempontok beépítése az elméletbe mindenképp előremutató, viszont nem teszi lehetővé az ok-okozati összefüggések teljes körű feltárását, ha kizárólag a vállalati profitmaximalizáló logikából magyarázzuk a jelenségeket (még akkor sem, ha a létező és potenciális versenytársak viselkedését is figyelembe vesszük). Hiányérzetünk támad tehát, amikor az olajsokk magyarázata megmarad az ajánlati görbék elmozdulásainál, vagy amikor a kevésbé fejlett országok külgazdasági politikájának elemzésénél a szerző ennek sajátosságait kizárólag keresleti és kínálati görbéik rugalmatlanságára vezeti vissza. Abban viszont dicséretes következetességre tör a tankönyv, hogy a továbblépés során az újonnan tárgyalt kérdések mindegyikét összekapcsolja a két kiemelt szemponttal.

A vámelmélettel és kereskedelempolitikával foglalkozó terjedelmes részre is igaz mindez. A vámok jóléti és jövedelem-újraelosztó hatásainak szokásos áttekintése után megállapítja, hogy a védelem gátolja a pozitív skálahozadékok kihasználását, ha az importverseny nyomásától mentesített hazai ágazat túl kis méretű. Az oligopolpiacokon pedig az állam stratégiai beavatkozása a profitok nemzetközi újraelosztásával járhat, mégpedig a külfölditől a hazai cégek felé. (Erre gyakran az Airbus konzorcium szubvencionálását szokták példaként említeni, mely hátrányos helyzetbe hozza az amerikai repülőgépgyártó cégeket.) Ha tehát a külpiacokon a hazai oligopolista főként külföldi versenytársakkal áll szemben, akkor a gazdaságpolitikának a hazai cégek támogatása állhat érdekében (adekvát külföldi ellenintézkedés hiányában). Amennyiben azonban a hazai vállalatok egymással versengenek a külpiacon, akkor az önérdekű gazdaságpolitika éppen az export korlátozása lehet, mert ezáltal javíthatók az ország cserearányai.

A hazai gazdaság védelmével kapcsolatos ambivalens álláspont – az a szenvedélyes meggyőződés, hogy a védekezés alkalmazója és kereskedelmi partnerei számára is hátrányos, ugyanakkor megfelelő méretű ország esetén több előnnyel is járhat – tükrözi, hogy amerikai tankönyvet tart a kezében az olvasó. Nagy gazdasági súlyából adódóan az Egyesült Államok megkísérelheti cserearányait az „optimális vám" eszközével is javítani, illetve a termelést határain belülre hozni a növekvő skálahozadék kihasználása céljából. E kérdéskör tárgyalása kapcsán felvethető, hogy a vámelmélettel foglalkozó rész talán túl nagy hangsúlyt kap. A szerző is foglalkozik persze a nem vám jellegű korlátozások és az adminisztratív protekcionizmus elterjedésével, ám sem az újabb eszközök, sem az uruguayi forduló eredményei nem kapnak kellő hangsúlyt. Ugyanígy több figyelmet érdemelne, hogy lehet-e szerepe a külgazdasági kapcsolatok regulációs eszközrendszerének a nemzetközileg versenyképes ágazati szerkezet kiépítésében.

A termelési tényezők nemzetközi áramlásának tárgyalása nagyon figyelemre méltó. A szerző legfontosabb mondanivalója itt az, hogy a termelési tényezők mozgása és a kereskedelem tökéletesen helyettesíthetik egymást, ha a kereskedelem az országok eltérő tényezőellátottságán alapul. Ha azonban – mint a Ricardo-modellben – az árucsere technológiai eltéréseken alapul, akkor a termelési tényezők nemzetközi áramlása nagyobb világgazdasági szintű hozadékot eredményezhet, mint a puszta külkereskedelem. Ebből is kitűnik, hogy a klasszikus kereskedelmi elméletekhez képest a neoklasszikus vonal (Heckscher, Ohlin, Samuelson, Vanek stb.) nem új magyarázatot ad ugyanarra a jelenségre, hanem minőségileg eltérő esetet tárgyal. Ez a különbségtétel igen lényeges, mert a klasszikus és neoklasszikus kereskedelmi elméletek közötti viszony eltérő értelmezése más és más külgazdasági politikát eredményez.

Szeretném kiemelni az esettanulmányok közül az Egyesült Államok és Japán kapcsolatait elemző részeket, már csak azért is, mert ez fejezetenként visszatérő témája a tankönyvnek. Ha az előbb azt írtam, hogy a könyvön tükröződik amerikai szemlélete, akkor most azt kell mondanom, hogy az Egyesült Államok feszültségekkel legjobban teli külgazdasági partneréről korrekt elemzést ad a szerző, mely nem támasztja alá a Japán elleni amerikai vádakat. A legfontosabb megállapításait a következő pontokban lehetne összefoglalni:

1. Különbséget kell tenni az általában vett kereskedelmi egyensúlytalanság és a kereskedelem szerkezeti problémái között. Az Egyesült Államok kereskedelmi mérlege ugyanis nemcsak Japánnal, hanem a világ többi részével szemben is hiányt mutat (ugyanez Japánnál fordítva áll). Azaz veszélyes kizárólag a bilaterális kapcsolatokra koncentrálni egy multilaterális világban. Másrészt nem szabad a külgazdasági kapcsolatokat leszűkíteni az árukereskedelemre, a kapcsolatok eredményeit pedig nem lehet szabad kereskedelmi környezet feltételezésével vizsgálni. Az

amerikai–japán kereskedelem szerkezete egyébként megfelel a kereskedelem elméleti magyarázatainak. A kereskedelmi mérleg egyensúlytalansága pedig nem a japán protekcionizmus következménye; okai inkább a két nemzet eltérő szokásaiban, megtakarítási hajlandóságaiban és makrogazdasági politikájában lelhetők fel.

2. Japán vám- és nem vám jellegű kereskedelmi akadályai alacsonyak más országokéhoz viszonyítva, sőt a nem vám jellegű eszközök közül a legtöbb (főként amerikai nyomásra) export-, nem pedig importkorlátozó.

3. Japán a kereskedelempolitika helyett inkább egy sajátos iparpolitikát érvényesít. A szubvenciók, adókedvezmények, kiemelt ágazatok számára kedvező hitelfeltételek, a közös kutatás-fejlesztés erőltetése sokkal inkább az exportra hat, a japán behozatal akadályait nem igazán magyarázza.

4. Az informális akadályok megítélésében nagy a vita. Ethier szerint igaz, hogy ezek a külföldieket hátrányos helyzetbe hozzák, viszont az általuk érintett kereskedelem volumene kicsi a teljes japán külkereskedelemhez képest.

5. Japánban elsősorban a mezőgazdaság védelme áll a kereskedelempolitika középpontjában, mégpedig a feldolgozott termékek költségére. Ebből Ethier arra a következtetésre jut, hogy a japán kereskedelem liberalizálása éppenhogy növelné a feldolgozott termékek exportjából adódó többletet, vagyis az Egyesült Államok még rosszabb pozícióba kerülne.

Sajnálatos módon a modern nemzetközi közgazdaságtan címet viselő utolsó rész sikerült a leghalványabbra a könyvben. A gazdasági integrációval, illetve a déli és keleti országok átmenetével foglalkozó két fejezet az Észak–Észak, Észak–Dél, Észak–Kelet kapcsolatokat elemzi, illetve a reál- és monetáris összefüggéseket próbálja szintetizálni. Mindez azonban a felszínen marad, és sem alaposságában, sem mondanivalójában nem illeszkedik a könyv többi részéhez.

Az írásmű tankönyvnek készült. Ezt a feladatát, főként didaktikai szempontból, messzemenően teljesíti. Az egyes részekhez tartozó mélyebb magyarázatok különválasztása (akár elhagyhatósága), a fő szempontok állandó szem előtt tartása, az elméleti fejtegetések egymásra építése, valamint gazdag esettanulmány-gyűjteménye miatt ajánlható a könyv mindazok számára, akik a nemzetközi közgazdaságtan átfogó tanulmányozására szánják magukat.

Gáspár Tamás

Gáspár Tamás a Külkereskedelmi Főiskola tanársegédje.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Banks, firms, bad debts and bankruptcies in Hungary, 1991–1994

John P. Bonin–Mark E. Schaffer

In the early nineties the stock of bad debts suddenly increased in the Hungarian banking system. Relying on empirical data the authors argue that this was not a consequence of the "flow problem", that is, of the continuation of wrong crediting prectices. It was rather caused by the dynamics of the "stock problem", the banks had, namely, inherited many bad debts and bad clients from the former system. This is why the changes in regulation introduced in early 1992 in order to improve the payment discipline – deemed-to be bad – had been a false step. The new laws on banking and bankruptcy also aggrevated the cash flow problems of banks, but they caused serious damage mainly in the enterprise sphere, because they disrupted the relations between buyers and sellers. Finally, the state started projects to recapitalize the banks and to save the most important firms, but these turned out to be poorly devised and bureaucratic actions, which rather prompted those concerned to lobbying than to carrying out the reorganization programmes.

Agriculture in a market economy

Imre Fertő

The operation of agricultural markets is interfered with in almost every country of the world. The theoretical foundation of agricultural interventions is rooted in the particular market failures of the agrarian sector: disparity of incomes, instability and the sub-optimal level of agricultural researches. The study analyses to what extent these particular market failures support the justification of government intervention. The income disparity does not support government intervention from either theoretical or practical viewpoints. Instability may only be accepted as a justification if its sources are the imperfect forward markets, the missing or incomplete conditions of markets, or the intermediaries on the market. Emprirical investigations have not yet given an unambigous answer to the question to what extent these imperfections of the market contribute to the emergence of instability. A great part of agricultural researches may not be considered as a common good, because they do not satisfy the condition of non-exclusivity. Thus, the theoretical arguments for the support of agriculture are mostly unfounded.

Incentive effects of social security programs: a survey

Róbert Iván Gál

A crucial issue of social security reforms is the incentive effects such reforms produce. And as far as discussions about social security reforms are concerned the crucial issue is methodology. In the light of this double consideration, the author addresses the most important views and – to a somewhat larger extent – surveys the methods of empirical research done on the subject. For reasons of size constraints, only a few institutions are examined here, such as old-age pension, unemployment benefit and disability pension. The same selective approach holds for the incentive effects, too, among which only the impact on labor supply and saving are covered.

Seigniorage, budget deficit, aggregate demand

István Dedák

The article is a critical view of the concept of monetary seigniorage and the distribution of seigniorage between the government, the central bank, and private agents. The author presents the fiscal seigniorage by developing an analytical framework and concludes that inflation tax is imposed not only on money holders but on financial institutions as well. Because of this there is a significant gap between credit and deposit interest rates, adversely influencing both savings and investments.

As there is a double-digit inflation rate and a large public debt in Hungary, the nominal budget deficit is a misleading indicator of fiscal impacts on aggregate demand, and thus the operational deficit should be used to asses the economic effects of fiscal policy. The degree of monetization and the compositon of public debt do not affect the interest outlays of the government if market rates are paid on central bank credits. However, the gradual securitization of the Central Bank's stock of foreign exchange losses will raise the budget deficit and its propotion to GDP without exerting any additonal pressure on aggregate demand.

Government policy towards small and medium-size firms in Japan

Károly Jeszenszki

The sphere of small and medium-size firms is a determinant factor of the production structure that became established in Japan in the course of history. A balanced development of the country's economy is inconceivable without an active policy, regulated on high level, towards these firms. The legal background has always to be accompanied by a system of instruments and institutions devised for this purpose, as well as by programme packages conforming with the economic policy of the government. A study of the economic environment perhaps most advantageous for the development of small and medium entrepreneurs may raise ideas in connection with the Hungarian adaptation of some elements of the system.

MONTHLY OF THE COMMITTEE FOR ECONOMIC SCIENCES OF
THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vo. XLIII, Február, 1996

CONTENTS

John P. Bonin–Mark E. Schaffer: Banks, firms, bad debts and bankruptcies in Hungary, 1991–1994 93
Imre Fertő: Agriculture in a market economy 114
Róbert Iván Gál: Incentive effects of social security programs: a survey ... 128

DISCUSSION

István Dedák: Seigniorage, budget deficit, aggregate demand 141

REVIEW

Károly Jeszenszki: Government policy towards small and medium-sized firms in Japan 158

SCIENTIFIC INFORMATION

Hungary: towards a market economy (Report on a conference) *(Árpád Ábrahám–Gábor Kézdi–István Zsoldos)* 169

BOOK REVIEW

Wilfred J. Ethier: Modern International Economics *(Tamás Gáspár)* 176

English abstracts of the articles 179

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 185-3776, 185-3775 * 185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke.
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1995. december 29.
A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
95.2536/2-66-21
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea
Megjelent 7,9 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023 4346
Indexszám: 15 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/A, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó STÚDIUM (1368 Bp., Váci u. 22. Tel.: 118-5881) és MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

Pályázat

az Európai Közgazdasági Társaság (EEA) 1996. augusztus 21–24-i, Isztambulban megrendezésre kerülő XI. Kongresszusán való részvétel anyagi támogatására

Az EEA vezetősége a társaság magyarországi forintszámláján összegyűlt pénzt fiatal kutatók konferenciarészvételének támogatására kívánja felhasználni. Támogatásra a számla kimerüléséig van lehetőség.

Pályázati feltételek

Pályázhatnak azok a 35 évesnél nem idősebb, Magyarországon élő közgazdászok, akiknek az előadását az EEA programbizottsága elfogadta. Az erről szóló értesítést mellékelni kell a pályázathoz.

Az előadásokat **1996. február 29-ig** kell kiküldeni a programbizottság elnökének:

Prof. Sweder van Wijnbergen
Dept. of Economics, University of Amsterdam
Rooter Straat 11
1018 WB Amsterdam, The Netherlands
Tel.: 31-20-525-5280, fax: 31-20-525-4011
e-mail: SVW@Butler. FEE.UVA.NL

A *konferenciára* a következő címen lehet jelentkezni:

Prof. Murat Sertel
Director, Center for Economic Design
Bogazici University
Istambul 80815 Turkey
Fax: +90-212-2872-476, e-mail: EEA96@BOUN.EDU.TR

Támogatást lehet kapni az Apex jegy költségeinek utólagos megtérítésére, valamint a konferencia részvételi díjának befizetésére. Az egy fő részére maximálisan megítélhető támogatási összeg: **150 000 Ft.**

A pályázat megítéléséről az erre kijelölt kuratórium dönt.

A pályázat benyújtásának határideje: *1996. július 1.*

A kuratórium döntésének határideje: *1996. augusztus 1.*

A támogatást a konferencia után, a számlák benyújtását követően forintban lehet megkapni.

A pályázatokat postán a következő címre kell küldeni:

Innovációs Kutató Központ
1088 Budapest, Múzeum u. 17.

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. MÁRCIUS

Gyenes Antal
1920–1996

BRUSZT LÁSZLÓ–DAVID STARK
Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban

DÁNIEL ZSUZSA
A bérlakás-privatizáció paradoxona. Nemzeti ajándék vagy ráfizetés?

RIMLER JUDIT
Két forradalom előtt?

SIMON ANDRÁS
Aggregált kereslet és kínálat, termelés és külkereskedelem
a magyar gazdaságban (1990–1994)

Nagy András 70 éves

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. március

TARTALOM

Gyenes Antal 1920–1996 181
Bruszt László–David Stark: Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban 183
Dániel Zsuzsa: A bérlakás-privatizáció paradoxona. Nemzeti ajándék vagy ráfizetés? 204
Rimler Judit: Két forradalom előtt? 231

MŰHELY

Simon András: Aggregált kereslet és kínálat, termelés és külkereskedelem a magyar gazdaságban (1990–1994) 251

KÖSZÖNTÉS

Nagy András 70 éves 266

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Letértünk vagy lemaradtunk? Szubjektív beszámoló az Allied Social Science Associations 1996. január 4. és 7. közötti San Fransiscó-i kongresszusáról *(Török Ádám)* 270

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 274

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói:

Szerencsejáték Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Távközlési Részvénytársaság, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Banque Indosuez Magyarország Rt.

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia
Tördelő: Székffy Tamás
Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Gyenes Antal
1920-1996

Gyenes Antaltól búcsúzunk, a háború elején közéletbe lépő, felszabadulásra váró, a kiszolgáltatottak sorsáért felelősséget vállaló értelmiségi nemzedék tagjától. A Győrffy Kollégium, majd a NÉKOSZ szervezőjének már a Rákosi-korszak elején meg kellett értenie, hogy a felszabadulásra még várni kell. Munkanélküli, majd a Láng Gépgyár munkása lett. Az olvadás után újra közgazdász, hogy aztán a Forradalom kormányában két napra megint a történelem színpadára lépjen, és begyűjtési miniszterként felszámolja a beszolgáltatást.

A forradalom nagy élmény, mert a rákosizmussal szembe szálló, tépelődő, magukba zárt kommunista csoportok olyan megmozdulásba kapcsolódtak be, amelyben egy közösségbe kerültek megcsalt volt társaikkal és ellenfeleikkel. Ám az újabb szovjet megszállás és a kegyetlen rendcsinálás számukra még kíméletlenebb tanulsággal szolgált: nem lehet kitörni a birodalomból, meg kell tanulni Bethlen Gábor-i hagyományok szerint politizálni. A reménytelenség, a tehetetlenség érzése szülte depressziók és nekilendülések időszakai következnek ezután. Mert az ember nem hagyhatja el magát. Vállalnia kell a rászabott feladatot: erre kötelezi az újra felfedezett kálvinista hagyomány, a volt kollégiumi társakkal közösen vállalt feladat és az Amerikában befejezett tanulmányok élménye. Egy jobb világ lépésenként is fölépíthető.

A reformerek táborában kapja a megbízást arra, hogy egy dokumentációs központból megszervezze és vezesse a Szövetkezeti Kutató Intézetet. Az 1967-et követő két évtizedben ez az intézet egyediségével, igazgatójának a többi főnöktől oly karakteresen eltérő politikájával több mítosz hordozója lett. Úgy tűnt néha, hogy a Szövetkezeti Kutató Intézet a politikai okokból kiközösített társadalomkutatók menedékhelye, idővel még úgy is, hogy a demokratikus ellenzék egyik szervező központja. Máskor, hogy a pozitivista kutatói hagyomány, a módszertani alaposság őrzője. De leginkább úgy tűnt, mint békén hagyott, anarchiába, a megbotránkoztató fogalmi és szemléleti újításaival a meghökkentés kultuszába menekülő – pimasz, nonkonformista – közösség. Mindez furcsa fényben tüntette fel az igazgatót.

A hivatalos nagyurak szemében olyan ember, aki visszaélve azzal, hogy ifjúkori társai közül néhányan szent tehenekké váltak, sok mindent megenged magának. Például többszöri felszólítás ellenére sem hajlandó megválni konok lázadónak bélyegzett beosztottjától, eltűri, hogy munkatársai tabunak minősített témákkal foglalkozzanak, olyan vitákat és fórumokat kezdeményez, amelyeken az ellenség tud intellektuális fölénybe kerülni. A hősöket remélő és kereső szemlélők egy alternatív, tudatos másképp gondolkodással új, tudományos szemléletet ápoló műhely építőjét látták benne. Mi, akik munkatársai voltunk, nem láttuk hősnek. Magatartásából, gesztusaiból hiányzott minden hősiesség. A fiatalemberek és a beosztottak lélektanához hozzátartozik, hogy ne vegyék észre a főnök keresztjét. Reményvesztett kommunistának láttuk, aki nem vállalja a rá oktrojált tisztességtelenséget, aki becsüli más elkötelezettségét, s aki tudja, hogy egy tudományos műhely elemző kritika nélkül nem ér semmit. Azt is tudtuk, hogy az az ember, aki a Horthy-korszakban is és Rákosi idején is politikai eszméi miatt vesztette el az állását, a hatalom

részeseként nem képes hasonló eszközökkel élni. (Lehet ezt úgy is látni, hogy visszaéltünk tisztességével.)

Pedig Gyenes Antal igazgatói programja világos volt: módszeres és művelt otthonát hozta létre a faluszociológiai és szervezetszociológiai vizsgálatoknak. Így azt is lehetővé tette, hogy ezen a bázison intézete az institucionalista gazdasági elemzéseknek és – a senki által nem igényelt, sőt zavarónak tartott – gazdaságpolitikai és jogalkotói tanácsadásnak is műhelye legyen. Fiatalokra épített, akiknek asszociációrendszerét nem ülte meg a primitivizált marxizmus, és ambicionálták, hogy a nagyvilág legyen módszereik és eredményeik megítélője. Természetesen vállalta azt is, hogy menedéket adjon azoknak, akiket tisztelt és munkaképesnek tartott. Fölvette *Hegedűs Józsefet*, a Húsz Óra igazgató Jóskáját, amikor 1968-ban megyéje hajszát indított ellene; foglalkoztatta *Földvári Tamást* és *Zsille Zoltánt*, amikor mindenhonnan kiszorították őket; hagyta, hogy beosztottjai álcázzák a *persona non gratá*nak nyilvánított *Kemény István* kutatását; állást biztosított *Donáth Ferencnek*, amikor ő már az Akadémiának kényelmetlenné vált; odavette *Magyar Bálintot*, amikor lengyel tanulmányai és kapcsolatai miatt Bálint a rendőrség egyik célpontjává lett. Eltűrte, hogy nyíltan szervezzük a Bibó-évkönyvet, a Charta szolidaritási akcióját, a Beszélő terjesztését, a határon túli magyar és nem magyar ellenzékiek támogatását.

Nem véletlen, hogy az ő kicsi intézetéből hatan is fölléptünk az új politika színpadára: *Hegedűs István* a Fidesz, *Tellér Gyula, Magyar Bálint, Gaál Gyula, Törzsök Erika* és *Juhász Pál* az SZDSZ színeiben. Sorsunk sodort tovább, s megdöbbenve vesszük észre, hogy nem is lennénk azok, akik vagyunk, ha nem ő formálja munkahelyünk, ha nem vele vitatkozunk, s nem ő tartja fölénk az ernyőt. Az ember későn ismeri fel adósságait.

Juhász Pál

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. március (183–203. o.)

Bruszt László–David Stark

Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban

A neoliberális felfogás hívei azt feltételezik, hogy a posztszocialista átalakulás során a piacok önépítő módon működnek. Az állampárti nézetek új képviselői viszont az államtól várják a piacgazdaság kiformálását. A szerzők szerint e dichotómia meghaladható, mert az állam mellett más nem piaci intézmények is elősegíthetik a piaci orientáció megerősödését. Támaszkodni lehetne a mikrogazdasági szereplők kapcsolati hálózataira is, amelyek Magyarországon is kialakultak már az előző rendszerben. Ezek a kapcsolatok vállalati kereszttulajdonosi hálózatokká fejlődtek a piacgazdasági átmenet első éveiben. A kormányzat azonban nem számolt e hálózatokkal privatizációs és regulációs politikája kialakítása során. A fellépő következmények sorozatos bank- és adóskonszolidációra kényszerítették, amely a paternalizmus új formájának számít. Csehországban ezzel szemben tudatában voltak a kötelezettségek hálózati jellegének, ezért mindeddig aktív csődellenes politikát folytattak. Az utalványos privatizáció azonban ott sem népi kapitalizmust teremtett: a létrejött cseh intézményi kereszttulajdonosi hálózatok központi elemévé mezoszintű szereplők (a beruházási alapok) váltak.

Bevezetés: Kelet találkozása Kelettel

A liberálisok még nem adták fel az egykori szocialista országok gazdaságának liberalizálását, de kezdeti lelkesedésük már csökkent. Azt ugyan csak a gyermeteg lelkek állították 1989–1990-ben, hogy a gazdaság helyzete gyorsan megjavítható, de senki fejében sem fordult meg mélyebb és tartósabb visszaesés, mint ami a két háború közti nagy gazdasági válság éveiben bekövetkezett. A liberálisok négy évvel ezelőtt győzelmi mámorban indítottak átalakítási programokat útjukra, ma viszont már a „transzformációs válság" pusztító következményeivel kell szembenézniük. Lengyelországban és Magyarországon az új kormányzatok még liberális vizeken hajóznak, de már szocialista zászló leng árbócukon. A régió más országaiban szinte előbb kihunyt a liberális lelkesedés, mint ahogy fellobbant volna. Hol van már például Alexander Satalin ötszáz napos programja, amely érett piacgazdaságot szándékozott ennyi idő alatt létrehozni Oroszországban? Jegor Gajdar sokkterápiája is rég füstbe ment (abba, amelyik a moszkvai parlament felett gomolygott). Jeffrey Sachs is leköszönt tanácsadói posztjáról, mert úgy találta: az orosz politikai klíma és vezetés nem engedte következetesen érvényre jutni ambíciózus gazdaságpolitikai elképzeléseit (*Sachs* [1994]).

A neoliberálisok összecsomagoltak ugyan, a posztszocialista gazdaságok azonban mégsem szenvednek hiányt szellemi importból. A gazdasági tanácsadók új csoportja viszont már nem a nyugati tapasztalatokat hozza táskájában, hanem a Kelet „új modelljeit". Az

Bruszt László a CEU tanára,
David Stark a Cornell University tanára.

új tanácsadók úgy gondolják, ha a kelet-európai betegek (illetve nemzetközi hitelezőik) hajlandók voltak a sokkterápiáért fizetni, akkor feltehetőleg kipróbálják az új varázsszert is: a kelet-ázsiai gazdasági csoda modelljét.

A szabadpiaci liberalizmus – vallják az új tanácsadók – a piacok önfejlődésébe veti reményét, ezzel azonban összekeveri a célt és elérésének eszközeit. A piacok létrehozásában nem lehet a piacokra támaszkodni. A kelet-ázsiai gazdaságok tapasztalatai szerint először az államot kell megerősíteni, ha célunk a piacok erősítése. Ezzel együtt háttérbe szorulnak a liberálisok kedvenc elméleti kérdései (a tőkepiacok fejlesztése, a reformlépések ütemezése stb.), s a vita immár arról folyik, hogyan lehet cselekvőképes és egy irányba húzó állami intézményrendszert kialakítani (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994], *Henderson* [1993], *Kochanowicz* [1994]). Miközben a neoliberális gyökerű „washingtoni nézetrendszer" (Washington consensus) a privatizációt, az ár- és külkereskedelmi liberalizációt szorgalmazta, az új állampártiak a kelet-ázsiai késői iparosítás „sikereire" hivatkozva, az aktivista állam mellett törnek lándzsát. Az állami beavatkozás többféle formáját tartják szükségesnek: külkereskedelmi protekcionizmust, termelői támogatásokat, kedvezményes beruházási hiteleket, iparpolitikát, valamint az állami tulajdont. „Ha tehát a kelet-európai dilemmát a kelet-ázsai tapasztalatok fényében szemléljük, akkor úgy tűnik, a gazdasági fejlődést nem lehet dirigizmus nélkül fenntartani" (*Amsden* [1994] 104. o.). Ez az intelem bizonyára nem talál süket fülekre Jelcin elnök orosz kormányában, de Lengyelország, Magyarország és Bulgária szocialista kormányainál sem, Belaruszról, Ukrajnáról, Szlovákiáról és Romániáról már nem is beszélve, ahol a kormányzó erős emberek meg vannak győződve az erős állam szükségességéről.

Választani tehát látszólag a szabadpiac és az erős állam közül lehet, s mindkettő teoretikusai összefüggő gazdaságpolitikai programot kínálnak a posztszocialista gazdaságok átalakítására. Az előzőekből talán sejthető, mi nem tesszük le a garast egyik koncepció mellett sem, ehelyett harmadik megoldási lehetőséget kínálunk a gazdasági átalakítás módszerére. De nemcsak abban látjuk a feladatot, hogy mérsékeljük az ingamozgást a két szélsőség, a hierarchikus rend és a szabadpiac között. Erre a reformközgazdászok törekedtek majd négy évtizedig: keresték a terv és a piac, a magán- és az állami tulajdon „helyes arányát". A kelet-európai gazdasági átalakítás és privatizáció elmúlt öt évének tapasztalataiból mi azt szűrtük le, hogy a gazdasági átalakítás sikere nem a helyes arány meglelésén múlik, hanem azon, észreveszik- és segítik-e azoknak az intézményeknek és koordinációs mechanizmusoknak a működését, amelyek nem sorolhatók be sem a piac, sem a hierarchikus rend alá.

Bár a posztszocialista gazdaságok átalakításáról folyó vitában a neoliberális és az „új állampárti" nézetek vannak túlsúlyban, egyre több gazdaságszociológiai elemzés állítja – többnyire a kelet-ázsiai tapasztalatok alapján –, hogy a hálózat jellegű szerveződések is betölthetnek koordinációs funkciókat az állam és a piac mellett. Azt kérdezzük ezekre a tanulmányokra támaszkodva, hogy a meglévő hálózat jellegű szerveződési formák mennyiben lehetnek a posztszocialista átalakítás *tárgyai*, sőt *alanyai* is a közép-kelet-európai országokban. Kérdés tehát, hogy az elkülönült vállalatokat vagy a vállalati hálózatokat kellene-e átalakítani; illetve átháríthatók-e az átalakítás egyes feladatai a hálózat jellegű intézményi formákra. Ahhoz azonban, hogy álláspontunkat a még túlsúlyban lévő eszmeáramlatokkal ütköztetni tudjuk, előbb ez utóbbiakat kell röviden körvonalaznunk.

Irányzatok a posztszocialista átalakulás vizsgálatában

A neoliberális megközelítési mód

A szocialista gazdaság mikroszférája nem rendelkezett autonómiával – ez a megállapítás közhelynek számít. A „látható kéz" azonban oly mélyen belebonyolódott a gazdaság minden területének irányításába, hogy végül saját maga is elvesztette autonómiáját. Minél inkább beavatkozott az állampárt a társadalom ügyeibe, annál kevésbé maradhatott meg kívül-, illetve felülállónak: a partikuláris érdekek foglyává vált (*Bruszt* [1988], *Stark–Bruszt* [1994]). A szocialista időszak liberalizációs hullámait is az állam megerősítésére tett kísérletnek lehet tekinteni. A reformer technokraták számára a piac *nem cél volt, hanem eszköz*: a döntési jogok egy részének átruházásával tehermentesíteni akarták az államot, növelvén ezzel döntési képességét. Ezért maradtak ezek a liberális reformok mindvégig részlegesek (még tervezeteikben is) és elvetéltek (a politika által), így végül sem az államot, sem a piacot nem erősítették.

A liberálisok azon voltak, hogy ez a hiba ne ismétlődhessék meg a szocializmus bukását követően. Számukra a pártállam lebontása még nem jelentett biztosítékot, hiszen a paternalista viselkedési minták mélyen beivódtak a bürokrácia különféle intézményeibe, valamint a lakosság széles rétegeibe. E rögzült gondolkodási és cselekvési minták szerintük közvetlen veszélyeket rejtenek még a többpárti választásokra épülő politikai rendszerben is. Nem elég tehát, ha az állam leveszi a kezét a gazdaságról; azt is meg kell akadályozni, hogy valaha ismét rátegye (*Kornai* [1992], *Klaus* [1993*a*]).

A hagyományos teendők (az árak és a külkereskedelem liberalizálása) mellett a restauráció veszélyének elhárítása is szerepelt a posztszocialista liberális mozgalom programjában. A piacosítást is szolgáló privatizációnak abban rejlett az igazi jelentősége, hogy lehetetlenné tette a gazdaság befolyásolásának korábbi, a termelőeszközök állami tulajdonára épülő módját. Ha a minisztériumok már nem tulajdonosok többé, akkor elvesztik legfőbb eszközüket, hogy beleszóljanak a vállalatok ügyeibe. A privatizáció így lényegi elemévé vált a szélesebb értelemben vett „gazdasági alkotmányosságnak". Ez magában foglalta a törvények azon körét, amely az államot volt hivatva korlátozni a tulajdonviszonyokba való beavatkozásban. Az egyetlen kivétel éppen a privatizáció volt, az újraállamosításnak azonban alkotmányos korlátokba kellett ütköznie. Minden más területen is arra kellett kötelezni az államot, hogy a tulajdonformák szempontjából semleges politikát folytasson, ne diszkriminálhasson a különböző formák között. Ezen alkotmányos korlátok között az egymástól elszigetelt gazdasági egységek diffúz sokasága jellemezte volna az átmenetileg még vegyes tulajdonú gazdaságot.

De mit kellett volna tenni azokkal a vállalatokkal, amelyek átmenetileg még állami kézben maradtak? Kezdetben nem alakult ki egységes álláspont a liberális közgazdászok és gazdaságpolitikusok között e tekintetben. Egyesek úgy érveltek, a privatizáció gyorsan megoldja majd az állami vállalatok működtetésének kérdését. A nyilvános versenytárgyalások mérsékelt sikere esetén egyes liberálisok még a spontán privatizációra is áldásukat adták volna. Mások azonban óvtak ettől a „vad" privatizációtól, mert a magántulajdon legitimitását féltették a közvélemény által törvénytelennek ítélt tranzakcióktól.[1] Az álláspontok idővel közeledtek egymáshoz, s ennek eredményeként körvonalazódott egy intézkedéscsomag. Ez magában foglalta a csődtörvényt, az állami támogatások minden formájának felszámolását és az állami vállalatok kötelező átszervezését társasági formába.

[1] *Stark* [1991] széles körű áttekintést ad erről és a korai privatizációs vita egyéb kérdéseiről.

Ez utóbbi az ágazati minisztériumok erőpozíciójának felszámolását célozta. A vállalatok részvényeit ugyanis egy külön erre a célra létrehozott ügynökségre vagy minisztériumra bízták, amely felelősséget viselt az állami vagyon menedzseléséért, elsősorban azonban privatizációjáért. A fenti intézkedéscsomag másik két elemének azonnali és következetes alkalmazása volt hivatva elejét venni annak, hogy ez az új tulajdonosi szervezet vagy a vállalatok ismét visszaessenek a rossz paternalista szokásokba. Az elégtelen teljesítményt nyújtó vállalatok eszerint semmiféle támogatásra nem számíthattak volna, s a lehetőleg nyugati mintákra megalkotott csődtörvények hatálya alá kellett volna kerülniük.

Ezen intézkedésektől azt várták, hogy világos jelzést adnak az állami vállalatok vezetésének: ha nem akartok, vagy nem tudtok úszni a piac mély vizében, akkor el fogtok süllyedni. Az állam ezután már csak azt válaszolhatta volna a vállalati segélykiáltásokra, hogy ha akarna, sem tudna segíteni, mert meg van kötve a keze. Ha jogi és intézményi garanciák gondoskodnak róla, hogy minden gazdasági szereplő csakis a piacra legyen utalva, akkor a piacok gyorsan kialakulnak. A piac ugyanis nemcsak cél, hanem a célhoz vezető legjobb eszköz is egyben.[2] Vállalati átszervezés? Hagyjátok, hogy a piac elvégezze a kreatív rombolás feladatát! Munkanélküliség? Csak a liberalizált piacok teremtenek növekedést és álláshelyeket! Példátlanul alacsony beruházási ráták? Ezt megoldja majd a tőkepiac! Problémák vannak a vállalatok vezetésével? Erre való a menedzserek piaca és a vállalatok feletti ellenőrzés piaca!

Az új állampártiak nézetei

A piachoz mint az átalakítás eszközéhez tapadó illúziók 1993-ra már jelentősen szertefoszlottak, így ismét vizsgálni kezdték, vajon mire képes az állam. Hiába volt tele a The Economist a „magánszektor" termelésének égbe szökő grafikonjaival, régiószerte terjedt a felismerés, hogy a privatizáció üteme (akár a tulajdonátruházásról, akár az új magánvállalatok piacra lépésének ösztönzéséről legyen is szó) messze elmarad a kezdeti várakozásoktól.[3] A termelés mélyre süllyedt, a munkanélküliség felszökött, az adókerülés és a korrupció soha nem látott méreteket öltött. Az új állampártiak szerint a piacosítás elég erős volt káros mellékhatások kiváltásához, de túl gyengének bizonyult ezek legyőzéséhez.

Mint ahogy saját hajunknál fogva nem húzhatjuk ki magunkat a mocsárból, úgy a gyenge és diszfunkcionálisan működő piacok problémáját sem lehet megoldani újabb területek piacosításával és további funkcióknak a piacokra való átruházásával – vallják az új állampártiak –, csak az erősebb, hatékonyabb állammmal. Ezt szerintük nemcsak a kelet-ázsiai fejlődés, hanem még a nyugat-európai is bizonyítja: „a kapitalizmushoz való átmenet sokkal inkább igényelte a látható kéz közreműködését, mint ahogy azt a neoliberalizmus elénk vetíti." (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994] 16. o.).

A technokrata reformerekhez hasonlóan, az új állampártiak is gyengének tartják a kelet-európai állami bürokráciákat gazdaságpolitikai programok kidolgozására és meg-

[2] „Az emberek (és különösen ellenfeleink) ... a »szocializmus építésének« kategóriáiban gondolkodnak, és most piacokat akarnak »építeni«. A piac láthatatlan kezét tehát a kormányhivatalnok látható és mindenható kezével akarják életre kelteni. Adam Smith üzenete azonban világos: liberalizálnunk, deregulálnunk és privatizálnunk kell már a reformfolyamat legkorábbi szakaszában, akkor is ha piacaink jelenleg és még egy ideig meglehetősen gyengék, és ezért nem működnek teljes hatékonysággal." Vaclav Klaus, Csehország kormányfője előadásából, melyet 1992. szeptember 13-án Dallasban tartott, a National Association of Business Economists évi közgyűlésén.

[3] *Pistor–Turkewicz* [1995] az állami tulajdon továbbéléséről közöl adatokat a posztszocialista országokra vonatkozóan.

valósítására. Azt azonban már tudják – hiszen erre utal többek között a korábbi reformerek kudarca is –, hogy csupán attól nem válik erősebbé az állam, ha a bürokrácia funkciókat ruház át a piacra, vagy az állami szektor a magánszektorra. Nem elég tehát tehermentesíteni és leépíteni az államot, hanem újjá is kell szervezni. Ezt azért is szükséges megtenni, mert a posztszocialista államnak nemcsak a piacok létrehozása a feladata, hanem a piacok által okozott problémák megoldása is (legalábbis a hosszas „átmeneti" időszakban).

A jelenlegi posztszocialista viszonyok tükrében két állampárti modell is körvonalazódik a vitákban. Az első az átalakító állam (transformative state) modellje, amelynek szószólói elsősorban az állam és a társadalom közti határvonalak meghúzásával törődnek. A másik a fejlesztő állam (developmental state) modellje, ennek hívei főként az állam belső struktúrájának átalakításával foglalkoznak, különös tekintettel az állami hivatalnokok képzésére, kiválasztására és előmenetelére.

Az átalakító állam képviselői (akik leginkább az új rezsimek vezető funkcionáriusaiból és technokrata tisztviselőiből kerülnek ki) szeretnék elszigetelni az államot a társadalmi befolyásoktól. Ennek érdekében az autoritárius kínai és dél-amerikai mintát tartják követendőnek,[4] és a nemzetközi pénzügyi szervezetektől várják legitimációjukat. Nézőpontjukból az állam cselekvőképessége az autonómiáján múlik, utóbbi pedig közvetlen függvénye az állam elszigeteltségének. Ha a szocialista állam gyenge bürokráciája azért mondott csődöt, mert belemerült az érdekcsoportokkal való alkudozásokba s megpróbálta valamennyi érdek összeegyeztetését, akkor az új átalakító állam éppen az érdekcsoportoktól való elszigeteltsége révén nyer autonómiát és cselekvőképességet. Erős akkor lesz tehát, ha képes a legnagyobb mértékben figyelmen kívül hagyni a részérdekeket. Ennek az államnak a mozgatórugója egy technokrata team, „a változás csapata", amelynek kívülről (vagyis nem a működő bürokráciából) kell jönnie, s jó, ha nincsenek erős társadalmi és pártkapcsolatai sem, mert ezek érdekekkel fertőzöttek.

Az új állampártiak megpróbáltak Oroszországtól (Jelcin) Lengyelországig (Walesa) rendeleti úton kormányzó erős végrehajtó hatalmat kiépíteni, amely sem horizontális, sem vertikális módon nem számoltatható el tevékenységéért. E kísérletek mintaszerű kudarcot vallottak, s politikai válságok bontakoztak ki nyomukban. Bebizonyosodott, hogy az érdekek lehető legteljesebb figyelmen kívül hagyása messze nem maximalizálja az állam gazdaságátalakító képességét. Az átalakító állam kritikusai rámutattak, hogy ez az irányzat két, igen gyenge lábakon álló feltételezésen nyugszik. Azon, hogy *1.* az elszigetelt állam inkább képes a politikailag és gazdaságilag autonóm szereplők tevékenységének koordinálására; *2.* az állam akkor fogja igazán a közjót szolgálni, ha nem számoltatható el tetteiért.[5]

A fejlesztő állam szószólói nem Latin-Amerikára, hanem Kelet-Ázsiára vetik tekintetüket. Azt látják ugyanis, hogy a posztszocialista országok – bár ezek már korábban iparosítottak – mégis hasonló strukturális problémákkal küzdenek, mint a megkésve iparosító kelet-ázsiai országok: nehézségeik vannak a piacra jutásban, a termékfejlesztésben, s elmaradott technológiával rendelkeznek. Egyetlen ilyen problémát sem lehet nézetük szerint megoldani külföldi beruházásokkal, valutaleértékeléssel vagy reálbércsökkentéssel, csakis a kelet-ázsiai mintájú állami beavatkozással. A növekedéshez szükség van „módszeres, fegyelmezett állami intervencióra, a fejlettség minden lépcsőfokán, segíteni kell a kiválasztott vállalatokat, hogy leküzdjék az alacsony minőség és termelékenység problémáit". (*Amsden* [1994] 103–104 o.)

[4] „A piacgazdaságra való átmenet emberi és társadalmi költségei olyan súlyosak a legtöbb posztszocialista országban, hogy botorság feltételezni, miszerint az átmenet a liberális demokrácia intézményi rendszerében is megvalósítható." (*Gray* [1993] 44. o.)

[5] Az erős állammal foglalkozó irodalom kritikai áttekintését *Bruszt* [1992], [1995] adja.

De mi akadályozza meg, hogy az állam ismét a partikuláris érdekek foglyává váljon, ha visszatér a vállalati szintű beavatkozásokhoz? A fejlesztő állam hívei szerint ezt nem azért tudták elkerülni a kelet-ázsiai országok, mert sokuk autoritárius vonásokat mutatott, hanem mert magas színvonalú államapparátussal rendelkeztek. Éppen a hozzáértő és összetartó hivatalnoki testületet tartják ezen országok legértékesebb erőforrásának, s szerintük a kelet-európaiak is ennek látnák leginkább hasznát. Az állam autonómiája ebben a felfogásban szervezeteinek koherens cselekvésén múlik, ez pedig az állami tisztviselők hivatástudatán és felkészültségén. Szigorú kiválasztás révén a hivatalokba tehetséges embereknek kell kerülniük, akiket aszerint kell megbecsülni, mennyire ragaszkodnak az eljárási racionalitás elveihez. Ha következetesen betartják a kiválasztás és előmenetel ezen szabályait, akkor várhatóan hasonló következetesség érvényesül majd a döntésekben is.[6]

A fejlesztő állam hívei javaslataikban rendszerint felhívnak a hivatali szervezet áramvonalasítására (a feladatok világos elhatárolására, a kommunikáció javítására, a költségvetési elszámolás megszigorítására) és új közigazgatási iskolák létrehozására (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994] 181-205. o., *Kochanowicz* [1994])[7]. Egy céljaiban biztos, megalapozott szakértelemmel és testületi szellemmel rendelkező, s ennek megfelelően fizetett bürokrácia lebeg a szemük előtt, amely önmaga átalakítása után képes a társadalom átalakítását célzó intézmények és programok kidolgozására és megvalósítására is.

A tervektől a klánokig[8]

A posztszocialista gazdaságok átszervezésére a liberalisták a szabadpiacot, az új állampártiak pedig az erős, összetartó állami bürokráciát találják a legmegfelelőbbnek. A baj csak az, hogy a kelet-európai társadalmakban hiányzik mind a kifejlett piacok rendszere, mind a koherens államgépezet. Ha nem az előbbiekkel, akkor milyen létező intézményi erőforrásokkal vághatnak neki a posztszocialista társadalmak az átalakításnak? Miért nem használják ki az erős hálózataik lehetőségeit, mikor szervezésükben és működtetésükben évtizedes tapasztalataik vannak?

A posztszocialista korszak liberálisai és az átalakító állam hívei nem vállalják ezt a kiindulópontot. Az utóbbiak felfogása szerint éppen a régi, parazita érdekhálózatokkal szemben kell az államot minél magasabb falakkal körbevenni, s ha újraéledésük jelei tapasztalhatók, határozottan le kell törni őket. Adam Smithnek, a liberálisok ősatyjának elvi fenntartásai voltak a „kombinációkkal" szemben. Utódaik most ezzel igazolják jelenlegi politikájukat: meg akarják ugyanis gátolni, hogy a létező hálózatok visszakapcsolódjanak az államhoz. Egy ilyen folyamat aláásná jelszavuk hitelét, miszerint „a piacnak nincs alternatívája".

A fejlesztő állam hívei már korántsem táplálnak ilyen mély bizalmatlanságot az asszociatív hálózatokkal szemben, akár hierarchikus, akár piaci alapon szerveződnek ezek. De mégsem várható tőlük, hogy a hálózatokat tekintsék az átalakítási folyamat intézményi kiindulópontjának, hiszen a megkésett iparosítás modelljével dolgoznak, amelyből hiányoznak az ilyesféle társadalmi intézmények. Éppen azért várják az államtól a beruházá-

[6] „Kelet-Ázsiában számos gazdaságfejlesztéssel foglalkozó állami hivatalt kifejezetten úgy alakítottak ki, hogy intézményi szerkezete gátat vessen a hatékonyságrontó hivatali eljárásoknak és a járadékvadász magángazdasági szereplők befolyásának. Kelet-Ázsiában arra is sok példa akad, hogyan kell toborozni, kiválasztani és képezni a hivatalnokokat annak érdekében, hogy kiemelkedő minőségű munkát végezzenek." (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994] 184–185. o.)

[7] Lásd még: Governance and Development. The World Bank, Washington DC, 1992.

[8] A fordítás nem adja vissza az eredeti szöveg szójátékát: *from plans to clans* – a szerk.

sok és a növekedés élénkítését, mert a *megkésett iparosítás modelljében szereplő atomizált gazdasági egységek* egyébként nem vállalnák a beruházások kockázatát. Röviden: éppen a fejlesztő államra hárul a gyengén fejlett társadalmi hálózatok intézményi helyettesítése.[9] Mivel a fejlesztő állam hívei az átalakulóban lévő posztszocialista társadalmakat besorolták a „megkésett fejlődés", illetve a „kései iparosítás" esetei közé, azt feltételezik, hogy gazdaságukban nem léteznek hálózat jellegű szerveződési formák. Emiatt arról is hallgatnak, hogy e hálózatok milyen szerepet játszhatnának az átalakulás során (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994], *Henderson* [1993]).

De mi a teendő, ha a gazdasági koordináció kiterjedt hálózatai mégiscsak léteznek? A szocialista országok végül is nem most kezdik az iparosítást, még akkor sem, ha a múlt rendszerben létrehozott ipari szerkezet alapvető átalakításra szorul. Szempontunkból azonban az a lényeges, hogy ebben az ipari szerkezetben létrejöttek a reciprocitás társadalmi viszonyaira épülő hálózatok és a társulás jellegű kapcsolatok. Ezek a hálózatok szándéktalan következményei voltak annak a kísérletnek, amely során megpróbáltak egy egész nemzetgazdaságot „tudományosan irányítani". Az üzemi szinten kialakuló hiányok és szűk keresztmetszetek alkudozásra késztették a vezetőket és az informális csoportokat; a központi tervezés által kiváltott allokációs torzulások újratermelték a második gazdaság létfeltételeit, ahol kialakultak a főként mellékfoglalkozású vállalkozók hálózatai; a tervcéloknak megfelelni törekvő vállalatvezetők pedig kialakították a vállalatokat és helyi szervezeteket átszövő informális kapcsolatok sűrű hálózatait. A szocializmusban éppen azért nem volt intézményi vákuum, mert a hierarchikus viszonyok mellett párhuzamos struktúrák, a feladatok teljesítését elősegítő informális vállalatközi hálózatok jöttek létre. A kialakuló informális cselekvési módok, szervezeti formák és társadalmi kötelékek erőforrásokká, „aktívákká" válhattak: rájuk építve lehetséges volt kötelezettségek vállalása és az összehangolt fellépés (*Stark* [1992]).

A korábbi hálózati kötelékek egy része megszakad az átalakulóban lévő posztszocialista gazdaságok viszonyai között, mások viszont megerősödnek azáltal, hogy szerepet kapnak a vállalatok, egyének, bankok, helyi önkormányzatok és más gazdasági egységek túlélési stratégiáiban. Emellett új szálak is szövődnek, amint az említettek új vevőket és szállítókat, új jövedelem- és hitelforrásokat és új stratégiai szövetségeseket keresnek. Ezen asszociatív kötelékek létezése arra késztetett bennünket, hogy a gazdasági átalakulás alapvető elemzési egységének ne az elszigetelt vállalatot, hanem a vállalatok hálózatát tekintsük. Már Gerschenkron és Hirschman is felismerte, hogy a vállalkozás valóságos alanya nem a sikerre törő magánszemély vagy az elszigetelt vállalat, hanem magánszemélyek és vállalatok hálózata. Ezt a felismerést a gazdaságszociológiai vizsgálatok is megerősítették a modern kapitalista társadalmak hosszú sorára vonatkozóan (*Granovetter* [1995]). E hálózatok nagyban elősegítik a kockázatvállalást, mert lehetőséget adnak a kockázatok szétterítésére. Ez megkönnyíti az átalakulóban lévő gazdaságoknak, hogy kijussanak a rossz egyensúlyi helyzetek csapdájából.

A szocialista korszakban nemritkán olyan vagyoni elemeket vontak össze egy-egy vállalatba, amelyek csak a központi tervezés logikája szerint kapcsolódtak össze. Az egyedi vállalatot tekintve az átalakítás egységének,[10] az össze nem illő tőkeelemek szervezeti

[9] „A fejlődésnek későn nekiindulók alapvető problémája, hogy hiányoznak azok az intézmények, amelyek lehetővé teszik nagy kockázatok szétterítését a tőketulajdonosok kiterjedt hálózatán belül, az individuális kapitalisták pedig sem nem képesek, sem nem érdekeltek vállalni e kockázatokat. Ilyen körülmények között az államnak kell a vállalkozókat helyettesítenie. ... Joggal lehet tehát »fejlesztő« államnak nevezni azokat az államokat, melyek sikeresen oldották meg a Gerschenkron és Hirschman által körvonalazott, illetve a Weber által kijelölt feladatokat." (*Evans* [1992] 146–147. o.)

[10] A posztszocialista tulajdonosi átrendeződés irodalmában bevett szokás az egyedi vállalatot tekinteni az átalakítás egységének. Figyelemre méltó kivétel az általános felfogás alól *Kern–Sabel* [1991], *Sabel–Prokop* [1996]. A kérdésre vonatkozóan lásd még *Stark* [1994] cikkét is.

elkülönítése vagy ugyanabban a vállalatban való átrendezése jöhet csak szóba. Esetenként sokkal gyümölcsözőbb lenne azonban a termelőeszközöket vállalatok szélesebb körén belül átcsoportosítani. Vállalatok hálózatait véve az átalakítás egységének, lehetővé válna az eszközök olyan átrendezése, ami jobban növelné a meglévő vagyon értékét. A transzformációs válság időszakában a vállalatközi hálózatok fékezhetik a tömeges csődhullámokat is (állami mentőakciók nélkül), s így meggátolhatják egyébként jól működő vagyoni elemek értékvesztését. A termelőeszközök hálózatokon belüli átrendezése során nem szükséges feltétlenül tulajdoni szempontból is összevonni a korábban egymástól függetlenül működtetett eszközöket egy hierarchikusan szervezett vállalatba. Mint alább látni fogjuk, a kelet-európai országokban léteznek olyan vállalatközi hálózatok, amelyek kibújnak John Williamson dichotomikus jellegű osztályzása alól (piac *versus* hierarchia).

Úgy tűnhet, mi egyszerűen hatékonyabb iparpolitikát szorgalmazunk azzal, hogy az átszervezés súlypontját az elkülönült vállalatról a vállalati hálózatokra javasoljuk áthelyezni. Ez így is lenne, ha az államot tekintenénk az átszervezés legfőbb szereplőjének, amely kijelöli az átalakítás nyerteseit és veszteseit. Ha valóban így gondolnánk, akkor nézeteink közel állnának az új állampártiak felfogásához. E kérdésben azonban nem az övékét, hanem liberális kollégáink álláspontját tesszük magunkévá, akik kételkednek benne, hogy az állami hivatalnokok a piaci szereplőknél több és pontosabb ismerettel rendelkeznek e döntések meghozatalához. Azt a liberális feltételezést azonban már nem osztjuk, hogy a piac a gazdasági koordináció egyedüli nem hierarchikus, decentralizált intézménye. Abból a felismerésből kiindulva, hogy a társadalmi hálózatok a gazdasági átalakulást is képesek előmozdítani, arra a következtetésre jutottunk, hogy ezeket a hálózatokat kettős értelemben is az átszervezés egységének kell tekinteni. Az átszervezésnek először is ezekre a hálózatokra kell irányulnia az elszigetelt vállalatok helyett, másrészt nem csekély mértékben a hálózat jellegű intézményekre lehet bízni az átszervezés gyakorlati megvalósítását is.

Azt sugallják nekünk a kelet-ázsiai vállalati hálózatok társadalmi beágyazottságáról az utóbbi időben megjelent tanulmányok, hogy dönteni nem a terv és a piac, se nem a klánok és a piacok között kell, hiszen nyitva áll egy további stratégiai lehetőség: a *piacokért való klánok* választása (*Stark* [1991]). Ennek belátásához különbséget kell tennünk a piaci *orientáció* és a piaci *koordináció* között: nem piaci intézmények sokféle változata is betölthet koordinációs funkciókat magas teljesítményt nyújtó, piaci orientációjú gazdaságokban (*Schmitter* [1988], *Boyer* [1991], *Bresser Pereira* [1995]). Mi azonban nem a kelet-ázsiai szerveződési formákat keressük Magyarországon és Csehországban. Szerintünk sajátos hálózati formák léteznek Kelet-Európában, amelyek legalább annyira különböznek a kelet-ázsiai változatoktól, mint utóbbiak a nyugat-európai kapitalizmustól.

Eszközök és kötelezettségek újjászervezése Magyarországon

Az ÁVÜ és egy magánvállalkozó viszonya a vállalati hálózatokhoz

Az Állami Vagyonügynökség hivatalos politikája kezdettől fogva az volt Magyarországon, hogy egymástól függetlenül, esetről esetre kell eldönteni és végrehajtani az állami vállalatok privatizációját. Az ügynökség felfogásától és működésétől teljesen idegen volt annak belátása, hogy az egymással funkcionális kapcsolatban lévő eszközöket át lehetne csoporosítani vállalatok szélesebb körén belül is, vagy hogy vállalatok hálózatát is lehetne az átszervezés egységének tekinteni. A német Treuhandanstalt is hasonló képet festett az általa folytatott politikáról. Ott a vállalatok átszervezése mindazonáltal gyakran megelőzte privatizációjukat, így ellentmondás feszült a gyakorlat és a nyilvánosságnak szánt

ideológia között (*Kern–Sabel* [1991]). Magyarországon viszont összhangban állt egymással a meghirdetett politika és az ügynökség praxisa. Az ügynökség kifelé azzal próbálata legitimálni tevékenységét, hogy elsősorban arra törekedett, minél több bevételt juttasson az állami költségvetésbe az egyes vállalatok eladási árából. Az ügynökség munkatársainak ösztönzése megfelelt ennek a célnak, hiszen jövedelmük és előmenetelük hivatalosan is attól függött, milyen árbevétel származott az általuk végigvitt ügyletekből. Eszközök vállalatok közötti átcsoportosítása még mérlegelésre sem került. Jellemző, hogy a vagyonügynökség egy általunk megkérdezett munkatársának halvány fogalma sem volt a folyosó túlsó végén dolgozó kollégájának munkájáról. Ő maga egy elektromos vezetékeket gyártó cég privatizációjáért volt felelős, kollégája pedig a cég beszállítójával, egy kohászati vállalattal foglalkozott. De nem volt tudomása a folyosó másik oldalán működő kollégájának ügyeiről sem, aki pedig a cég vevőjének, egy villanymotorokat készítő vállalatnak a privatizációját intézte.

Bár az ÁVÜ irányítói ellenezték a vállalatok eszközeinek szisztematikus átrendezését, a közvetlen ügyintézők pedig közömbösek voltak iránta, a gazdaság autonóm szereplői tisztában voltak az eszközök hálózati sajátosságaival, s ennek megfelelően intézték a vállalatok átszervezését. Ez megfigyelhető volt a hagyományos értelemben vett privatizációs ügyleteknél, de azokban az esetekben is, amikor a tulajdonosi átalakulás vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok sűrű hálózatát eredményezte.

Nézzünk először egy példát a hagyományos privatizációra, s arra, hogy a vevő miként vette figyelembe a vállalatok átszervezése során az eszközök hálózati sajátosságait! A Fotex vállalati csoport története 1984-ben kezdődött, amikor Várszegi Gábor megnyitott egy üzletet, ahol a korabeli magyar viszonyoktól eltérően, gyorsan és jó minőségben dolgoztak ki fényképfelvételeket. Az üzlet később egy hálózattá fejlődött, amiben az Eastman Kodak amerikai vállalat is részesedést szerzett. Két évvel a közös vállalat alapítása után, amikor a Kodak megpróbálta a többségi részesedést átvenni, Várszegi kivásárolta a Kodak tulajdonrészét, és egy új terjeszkedési programot indított el.

Stratégiájának az volt a lényege, hogy megvett nem kielégítően működő magyar állami vállalatokat, átszervezte azokat, s beépítette egy olyan vállalati hálózatba, amelyben szinergikus hatások jutottak érvényre. Viszonylag gyors egymásutánban megszerezte az ÁVÜ-től az Azúr, a Domus, az Ofotért és a Granvisus vállalatokat (az utóbbi szemüvegkereteket gyártó kisebb cég volt). Felismervén azt, hogy a családok jelentős részének alig van szabadon elkölthető jövedelme Magyarországon, a Fotex arra állt rá, hogy minőségi termékeket és szolgáltatásokat nyújtson egy szűkebb, de magas jövedelmű réteg számára. Az említett vállalatok megszerzése után ezért felújította a legfontosabb budapesti üzleteiket, megváltoztatta megjelenésüket, kicserélte berendezésüket, bezárt néhány egységet, elbocsátott alkalmazottakat, s a korábbinál jobb minőségű termékeket kezdett forgalmazni.

Az említett szinergikus hatások több okra vezethetők vissza. A különféle üzletágak ugyanazon Fotex név alatti hirdetése nemcsak a reklámtevékenység gazdaságosságát növeli, hanem az újonnan megszerzett kereskedelmi hálózatokra is kiterjeszti a színvonalas kiszolgálásnak a vállalat nevéhez kapcsolódó jó hírét. A raktározási és készletgazdálkodási tevékenység centralizálása szintén a méretgazdaságosság kihasználását célozza, de emellett az eladóterek nagyságát is növeli az üzletekben a raktárterület rovására. A kezdeti egyetlen üzletből tehát kiterjedt vállalati hálózat jött létre egy évtized alatt, amely öt kiskereskedelmi üzletágban, illetve termelési ágazatban érdekelt, s egy tucat leányvállalattal rendelkezik. Ez a fejlődés részben annak köszönhető, hogy a cég összekapcsolta a különféle egységeinek összetartozó tevékenységeit.

Emellett még más tényezők is közrejátszottak a Fotex sikerében. Egyik ezek közül a vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok ügyes kihasználása volt. Még az Eastman Kodakkal

folytatott átvételi küzdelmet megelőzően Várszegi egy offshore vállalatot alapított Panamában, ami a magyar gyakorlatban újszerű kezdeményezésnek számított. Ez a postafiók jellegű, Blackburn International nevű cég a Fotex Rt. legnagyobb tulajdonosa, vagyis Várszegi e szervezeti eszköz révén gyakorol meghatározó tulajdonosi ellenőrzést a Fotex felett. A Blackburn International ezenkívül alkalmas még a váratlan nyereségek realizálására és az adókötelezettségek csökkentésére is.

A tipikus esetben nem a Fotex Rt. vásárolta meg a gyengén működő állami vállalatokat az ÁVÜ-től, hanem a Blackburn International. A leépítés (elbocsátások és üzletbezárások) első hulláma után a Fotex megvette tőle a megszerzett kereskedelmi hálózatokat. A Blackburn International azonban nem esett ki a képből, hiszen megtartott, vagy újra átvett akkora tulajdonosi részesedést, hogy mint „külföldi" beruházó adókedvezményben részesülhessen. Emiatt persze vitába keveredett az adóhatósággal, s az megkérdőjelezte az adókedvezmények jogosultságát. Az ilyen jellegű viták rendezésében, és sok egyéb okból is, nagy hasznára vannak a Fotexnek azok a befolyásos politikai, gazdasági és közéleti személyiségek, akik tagjai az rt. igazgatótanácsának és felügyelőbizottságának. A Fotex tehát nemcsak a tárgyi eszközök hálózati tulajdonságaival van tisztában, hanem azzal is, hogy a vállalat vezető testületeiben helyet foglaló személyek szintén rendelkeznek kapcsolati hálózattal, amely szintén vagyoni értékkel bíró eszköznek számít.

A Fotex amellett, hogy az említett személyeken keresztül kapcsolatban áll sok más vállalat, bank és beruházási társaság vezető testületeivel, ennek kiegészítéseként közvetlen tulajdonosi szálakkal is kötődik más vállalatokhoz. A Fotexben tulajdonosi részesedése van a Postabanknak, a Magyar Daewoo Értékpapírnak (ez a dél-koreai Daewoo-csoport és a Magyar Hitel Bank közös beruházási vállalata), a Magyar–Amerikai Beruházási Alapnak és az Arany Brókernek.

A vállalatok vezető testületeinek személyi összefonódása és az intézményi tulajdonlás persze jól ismert a fejlett tőkésországok gyakorlatából is. Az előbbit igen alaposan tanulmányozták az amerikai kutatók, az utóbbival inkább a német elemzők vannak elfoglalva. Szempontunkból az az érdekes, hogy e jelenségek Magyarországon sem számítanak különlegességnek, sőt éppen ellenkezőleg, mindenki számára természetesnek tűnnek. A következőkben arról lesz szó, hogy mennyire terjedtek el Magyarországon a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok, s hogy hasonlítanak-e ezek a Fotex adta mintához. Ez utóbbit úgy lehetne röviden jellemezni, hogy egy magánvállalkozó külföldi cégén keresztül tartja szoros ellenőrzés alatt hazai vállalatbirodalmát, amelynek itt is vannak vállalatközi tulajdonosi kapcsolatai, de ezek csak a tulajdonos-magánvállalkozó pozícióinak megerősítésére szolgálnak.

Az eszközök hálózati sajátosságai

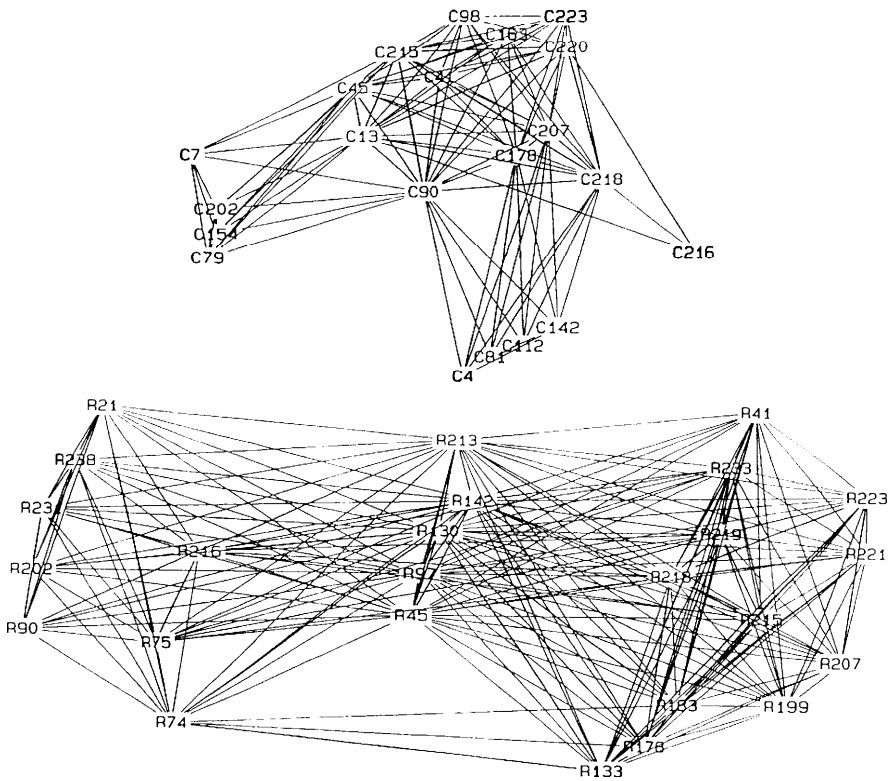
Az alábbiakban csak röviden és utalásszerűen ismertetjük egy általunk elvégzett vizsgálat eredményeit, s a belőle levont következtetéseinket, mivel a magyar keresztulajdonlási hálózatok sajátosságairól egy terjedelmesebb elemzés már korábban megjelent e folyóirat hasábjain (*Stark* [1994]). Mégsem lehet e részt teljesen elhagyni, s az Olvasót a hivatkozott cikkhez utalni, hiszen a rekombináns tulajdon magyar változatának vázlatos ismertetése nélkül nem lehetne összehasonlítást végezni sem a Fotex által képviselt „nyugatias" vállalati hálózattal, sem az alább részletesebben bemutatott cseh modellel.

A vizsgálat során adatokat gyűjtöttünk a magyar cégbíróságnál a 200 legnagyobb magyar vállalat és a 25 legnagyobb magyar bank tulajdonosi viszonyairól az 1993-as állapotnak megfelelően. Mivel a vállalatok közül végül csak 195-nek az adataihoz jutottunk hozzá, a mintába végül is 220 vállalat, illetve bank került. Mivel e cégek legnagyobb

része korábban állami vállalat volt, amelyet azután társasági formába alakítottak át, legtöbbjükben még megtaláltuk az állami tulajdon valamilyen formáját és mértékét, azaz részvényeik egy hányadát az ÁV Rt., az ÁVÜ, vagy/és valamely helyi önkormányzat birtokolta. A rendszerváltás óta eltelt rövid idő ellenére a minta 16 százalékánál már többségi külföldi tulajdont találtunk. Magyar magánszemélyek[11] csak a vállalatok 12 százalékánál rendelkeztek legalább 25 százalékos tulajdonosi részesedéssel.[12]

Milyen gyakori a vállalati kereszttulajdonlás a nagy cégek között? Mintánkban 87 esetben találkoztunk azzal, hogy egy másik magyar vállalat a legnagyobb húsz tulajdonos közé került. Ebből 42 vállalat esetében, tehát a minta majdnem húsz százalékában a többi magyar vállalat többségi részesedéssel rendelkezett. Az *1. ábra* két különböző kereszttulajdonosi hálózatot mutat be a mintában találtak közül, a vállalatokat, illetve bankokat kóddal jelölve. Reális értékelésük érdekében meg kell jegyeznünk, hogy csak azokat a cégeket tüntettük fel a rajzokon, amelyeknek a többi szereplő közül legalább két másikkal voltak tulajdonosi kapcsolatai. Ezenkívül minden megjelenített szereplő a legnagyobb vállalatok 220-as mintájához tartozott. Ezért a rajzokon jelzett kapcsolatok közül némelyek a magyar vállalati hálózatok legjelentékenyebb kötelékeihez tartoznak.

1. ábra
Két magyar vállalati kereszttulajdonosi hálózat



[11] Várszegi Gábor természetesen nem tartozik közéjük, mert panamai offshore vállalata révén ellenőrzi a Fotex Rt-t.

[12] Mivel vállalatonként csak a legnagyobb húsz tulajdonosra terjedt ki felmérésünk, ezen arányok csekély mértékben torzítottak lehetnek. A magyar tulajdonosi struktúra meglehetősen koncentrált, ezért vállalatonként legfeljebb a részvények tíz százalékát veszthettük szem elől.

Az *1. ábrán* bemutatott tulajdoni minta alapvetően eltér a Fotex esetétől. A Fotexnél olyan vállalatátvételi módszerrel találkoztunk, amely a nyugati gyakorlatból ismerős. Itt viszont azt látjuk, hogy a nagyvállalatok kölcsönösen tulajdonosi részesedést szereztek egymásban. A Fotex jellegzetes példája a soktevékenységű vállalatnak, amelyet egyetlen központból irányítanak. Az ábrán viszont olyan vállalatközi tulajdonosi hálózatokat láthatunk, amelyeknek nincs határozott és nyilvánvaló központjuk. Ezekben az intézményi tulajdonosi hálózatokban a bankok fontos szerepet játszanak, de távolról sem azt, mint a németországi bankok. A hagyományos modell szerint a német bankok központi helyet foglalnak el, mert saját részesedésük és a kisbefektetők képviselete révén döntő szavuk lehet a vállalatok kritikus időszakaiban. A magyar hálózatokban a bankoknak előkelő hely jut.ugyan, de mégsem állnak a központban, és többnyire a vállalatoknak is van legalább akkora tulajdonosi részesedésük a bankokban, mint megfordítva.

A hálózati kapcsolatok által kialakított szervezeti formát *rekombinátnak* neveztük el (*Stark* [1994]). A rekombinátokban működő szereplők tudatában vannak eszközeik kölcsönös függőségének, s átcsoportosításuknál nincsenek feltétlenül tekintettel sem a formális szervezeti határokra, sem a magán- és az állami tulajdon közötti választóvonalra. A rekombinátban megvalósított átszervezések ezért lehetőséget teremtenek a meglévő eszközállomány értékének növelésére. A magyar rekombinát tehát a vállalatközi hálózatok olyan mintája, amely alternatívája lehet az elkülönült egységekből álló piacnak és a hierarchikus szervezeti formáknak is.

A kötelezettségek hálózati sajátosságai

A rekombinátok kialakulásával és a keretükben megvalósuló átszervezésekkel párhuzamosan az ÁVÜ változatlanul ragaszkodott a vállalatok egyenkénti és a többitől elválasztott privatizációjához. Hozzá hasonlóan jártak el más minisztériumok, illetve az állam egyéb szervei is. Ezek olyan megoldásokat dolgoztak ki a vállalati kötelezettségek rendezésére, amelyek szintén az egyes vállalatra mint elkülönült egységre irányultak, s nem figyeltek fel a kötelezettségek hálózati jellegére.

A kötelezettségek menedzselésének története 1991-re nyúlik vissza. Ekkor a magyar kormány alapvetően megváltoztatta a gazdasági reguláció három lényeges elemét annak érdekében, hogy fenntartsa vezető helyét a külföldi beruházásokért és hitelekért folyó regionális versenyben. Az 1992. január 1-jén életbe léptetett új számviteli törvény előírta a vállalatoknak a nyugati típusú számviteli elvek alkalmazását. Az egyidejűleg hatályba lépő csődtörvény kemény személyes büntetést kilátásba helyezve kényszerítette a vállalatok vezetőit, hogy csődöt jelentsenek, ha az új elvek szerint tevékenykedő könyvelők vészjelet adnak. Az egy hónappal megelőzően bevezetett banktörvény is azt célozta, hogy a magyar kereskedelmi bankok a nyugatiak mintájára működjenek.

A kormányzat úgy gondolta, a meglévő reguláció kiigazításával újabb kis lépéseket tesz a fejlett piacgazdaság felé. E kis lépések azonban éppen a szakadék irányába vezettek. A megindított csőd- és felszámolási eljárások száma 1992 végére maghaladta a tízezret. Ez tízszerese volt az előző évinek, pedig a vállalatok éppen 1991-ben élték át a KGST-piac összeomlásának legdurvább sokkját. Mindez lecsapódott a magyar bankrendszerben is. A piros vonal alá került vállalatok egyharmada-fele beszüntette a hitelek törlesztését, a bankokat pedig az új banktörvény kötelezte a csődöt jelentett vállalatok hiteleinek leminősítésére. A bankok profitja és költségvetési befizetései drámaian visszaestek, tőkemegfelelési mutatójuk pedig negatívvá vált.

A regulációs sokk következtében válságba került bankszektor megmentésére a kormányzat nagyvonalú tervet dolgozott ki. Az 1992-es hitelkonszolidációs és feltőkésítési

program keretében hatalmas összegben vett át rossz hiteleket a bankoktól és vállalatoktól, köztük a „piszkos tizenkettőnek" elkeresztelt állami mamutcégektől is. De a bankkonszolidáció és a vállalati feltőkésítés nem állította helyre a bankszektor szilárdságát. 1993 végére a rossz banki hitelek összege újra elérte a konszolidációt megelőző szintet, s a tíz legnagyobb kereskedelmi bank tőkemegfelelési mutatója ismét a nulla körül mozgott, vagy az alá esett.

A kormányzat erre új mentőakciót szervezett, amely azonban a korábbihoz képest több sajátosságot mutatott. Most nem vette meg a rossz hiteleket a bankoktól, hanem feltőkésítette őket az első lépésben, s utána már tőlük várta, hogy a vállalatokat rászorítsák pénzügyi helyzetük rendezésére. Azáltal viszont, hogy hatalmas összegű friss tőkét pumpált az állam a bankokba, a Pénzügyminisztérium vált a nagy kereskedelmi bankok legfőbb részvényesévé. A tulajdonosi kontroll azonban nem hozta automatikusan magával az állami akarat hatékonyabb érvényesítését. A bankok továbbra sem mutattak különösebb hajlandóságot arra, hogy a konszolidációs alapokat vállalati átszervezésre fordítsák a rossz adósok körében. A Pénzügyminisztérium pedig tulajdonosi jogai ellenére sem volt képes nyomon követni, valójában mire is használják a bankok a nekik juttatott alapokat.

Az államilag szervezett nagyarányú mentőakciók nemcsak az államadósságot, az adósságszolgálatot és ezen keresztül a költségvetési deficitet növelték meg, hanem káros hatással voltak a gazdasági szereplők magatartására is. Ők már kidolgoztak stratégiát a kockázatok kezelésére, s ez éppen a kockázatok szétterítése volt a kiépített vállalati hálózatok révén. Látván azonban a bőkezű adományokat, természetesen kinyújtották kezüket az állam pénztárcája felé is. Meglévő kockázatmegosztási stratégiájukat kiegészítették az új, kockázatátruházási stratégiával is. Érdekes változás következett tehát be a konszolidációs programok nyomán a paternalizmus magyarországi természetrajzában. A paternalizmus az eszközök centralizált menedzselésének formáját öltötte az államszocializmus időszakában, a posztszocialista átalakulás első éveiben azonban az állam a vállalati kötelezettségek centralizált menedzselésére tett kísérletet.

Eszközök és kötelezettségek újjászervezése Csehországban

A kötelezettségek hálózati sajátosságai

Vaclav Klaus jelenlegi cseh miniszterelnök már korai beszédeiben és politikai nyilatkozataiban körvonalazta következetes neoliberális álláspontját. A privatizáció fogalmához például rendszeresen a gyors és tömeges jelzőt illesztette, az ár- és külkereskedelmi liberalizációt pedig könyörtelennek festette le. Klaus számára az allokációs hatékonyság legfőbb veszélyeztetői a különféle kötődések voltak: a vállalatokat az államhoz kötő szubvenciók, a vállalatokat egymáshoz kötő kereskedelmi hitelek s a vállalatokat a helyi közigazgatáshoz fűző informális kapcsolatok. Azért tartotta szükségesnek visszaszorításukat, mert bennük a vállalati kockázatvállalás akadályozóit látta. Klaust senki sem vélhette volna 1991-ben a fejlesztő állam hívének: az általa megingathatatlanul képviselt neoliberális nézetek szerint a beruházásokat és a növekedést nem lehet ösztönözni a vállalkozói kockázat csökkentésével, szétterítésével vagy megosztásával. Éppen ellenkezőleg: a kockázatvállalást ki kell kényszeríteni a kockázatmegosztó hálózatok felszámolása révén is. Ideológiai meggyőződésüknek megfelelően, Klaus hívei el is fogadtattak egy szigorú csődtörvényt a csehszlovák parlamentben 1991 októberében.

Bár a Klaus-féle csődtörvény nyilvános tálalása sok decibellel hangosabb volt a magyar megfelelőjénél, a kettő között volt egy ennél fontosabb különbség is: Csehországban csak jelentős késéssel, 1993 áprilisában léptették életbe az elfogadott törvényt, s az akkor

sem váltott ki számottevő csődhullámot (*McDermott* [megjelenés alatt], *Brom–Orenstein* [1994]). A csődreguláció könyörtelen végrehajtása helyett a cseh kormány éppenhogy aktív *csődellenes* politikát folytatott, amit a különféle államigazgatási és gazdasági intézmények összehangolt módon érvényesítettek. A Nemzeti Vagyonalap a privatizációs bevételekből szubvencionálta a privatizációra előkészített állami vállalatokat. Létrehoztak egy konszolidációs bankot, amely átvette a szocialista korszakból örökölt vállalati hitelek jelentős részét, s alapjuttatással segítette a legnagyobb kereskedelmi bankokat a lejárt vállalati hitelek továbbgörgetésében. E kereskedelmi bankok vonakodtak csőd- és felszámolási eljárásokat indítani a vállalatokkal szemben, s nagy részük volt a csődtörvény életbe léptetésének többszöri elhalasztásában. A cseh ipari és kereskedelmi minisztérium pedig többször is kezdeményezett sokoldalú tárgyalásokat csekély privatizációs reménnyel kecsegtető nagy állami vállalatok tucatjainak megmentéséért (*Hrncir* [1995], *Ham–Svejnar–Terrell* [1995], *McDermott* [megjelenés alatt]). Olyan határozott volt ez a csődellenes politika, hogy 1992 novembere és 1993 októbere között csak 993 csődeljárást indítottak meg (legtöbbjüket kis magánvállalatok ellen) (*Brom–Orenstein* [1994]), s egyetlen nagyobb állami vállalatot sem számoltak fel (*Rutland* [1993]). Emlékeztetőül: Magyarországon nagyjából ugyanezen idő alatt több mint tízezer csőd- és felszámolási eljárást indítottak meg.

Miért nem követte a cseh kormány saját elveit és a magyar példát? Klaus és csapata először is pragmatikusan felmérte, hogy veszélybe sodorná privatizációs stratégiája sikerét, ha az utalványos privatizációra kijelölt állami vállalatokat még a tulajdonosi átalakulás előtt csődbe kergetnék. Az utalványos privatizáció előkészítése és lebonyolítása azonban tovább tartott, mint azt kezdetben hitték, s így az állami szubvenciókat is hosszabb ideig kellett folyósítani. Emellett azonban az is szerepet játszott a cseh kormány csődellenes politikájában, hogy a magyar döntéshozóknál sokkal tisztábban látták a kötelezettségek hálózati sajátosságait. Tudatosságukra vall az is, hogy a cseh ipari és kereskedelmi minisztérium egymilliárd koronát fordított egy számítógépes rendszer kiépítésére, amely a vállalati tartozások és követelések feldolgozására szolgált. Célja az volt vele, hogy felderítse a zárt követelésláncokat (például: *A* vállalat tartozik *B*-nek, *B* tartozik *C*-nek, *C* pedig *A*-nak), amelyek egyszerű könyvelési művelettel rendezhetők. A vállalati kötelezettségek mindössze 9,1 százalékát sikerült így kiegyenlíteni az első lépésben (*Brom–Orenstein* [1994]), a programnak azonban más haszna is volt. A kötelezettségek hálózatának számítógépes feldolgozása ugyanis élesen rávilágított arra, hogy: *1.* a vállalatok tökéletesen tisztában voltak kölcsönös függőségükkel, s emiatt kereskedelmi hitelekkel is hajlandók voltak stratégiai partnereiket a víz felett tartani; *2.* hosszú adóssági láncolatok esetén néhány szem kiszakítása hatalmas csődhullámot vált ki, ez pedig a bankszektort is veszélybe sodorja (*McDermott* [megjelenés alatt]).

Bár a cseh gazdaságot a lengyellel ellentétben nem kínozta hiperinfláció, s olyan hatalmas adósság sem terhelte, mint Magyarországot, egészségét mégis fenyegette bankrendszerének veszélyeztetettsége. 1991-ben a banki hitelek állománya a GDP 66 százalékára rúgott Csehszlovákiában az OECD számításai szerint, miközben ugyanezen arány 46 százalék volt Magyarországon, s csak 30 százalék Lengyelországban (*McDermott* [megjelenés alatt] 22. o.). A hitelállomány magasabb aránya tudatosította a cseh bankárokban adósaik kölcsönös pénzügyi függőségét; a cseh feldolgozóipar monopolisztikus jellege pedig rádöbbentette az ipari és kereskedelmi minisztérium tisztviselőit a termelésbeli függőségek rendszerére. Ha agresszív módon próbálták volna meg behajtani egy-egy vállalat tartozásait, akkor ez kiiktatta volna létfontosságú termelési inputok egyedüli hazai gyártóit. Ennek eredményeképpen számos további vállalat eszközeinek értéke is csökkent volna. Mire lenne jó eszközeink tartozásokká változtatása? – kérdezték a cseh vállalatok, s a bankokkal karöltve lobbizni kezdtek a csődtörvény felfüggesztéséért.

E lobbizás sikeréhez mindazonáltal még egy tényező hozzájárult. Klaus kormányfő felfogta ugyanis, hogy a tömeges csődök nemcsak a gyors privatizáció sikerét veszélyeztették volna, hanem a szélesebb értelemben vett reformpolitikája társadalmi támogatottságát is. A kisszámú eladó és vevő közötti igen szoros függőségek miatt néhány vállalat bezárása vagy gyors leépítése dominóhatást váltott volna ki, ami nagyarányú munkanélküliséget idézett volna el több régióban.[13] A pártpolitikai csatározásokban Vaclav Klaus nem ismer irgalmat, kerüli azonban a közvetlen összeütközéseket a társadalom szélesebb rétegeivel (*Rutland* [1993]).

Érdekes különbséget mutat tehát az általunk vizsgált két ország a kötelezettségek menedzselésében. Magyarországon az Antall-kormány a szociális piacgazdaság jelszavát hangoztatta ugyan, de az állam oly gyorsan magára hagyta a gazdaságot, hogy a következmények rövid időn belül nem mindennapi mértékű beavatkozásra kényszerítették. A másik oldalon a cseh kormány neoliberális kinyilatkoztatásai ellenére sem vonult ki a gazdaságból, hanem sokkal kiegyensúlyozottabb politikát folytatott. Mindig tekintettel volt a társadalmi béke fenntartására és a politika társadalmi támogatottságának megőrzésére. Az ideológia és a gyakorlati politika viszonyát azonban nem lehet egyszerűen úgy értelmezni, hogy ellentmondás feszül a kettő között Csehország esetében. Vaclav Klaus maga is elismeri, hogy látomása ugyan van a jövendő társadalomról, de tervrajza nincsen hozzá. Tervrajz hiányában azonban rugalmasan és pragmatikusan tudott a körülményekhez alkalmazkodni; pragmatikus fordulataival és rugalmas elhajlásaival pedig fenn tudta tartani politikai hitelét. Ezt persze úgy értelmezi, mint programjának társadalmi megerősítését. A lényeg azonban az, hogy pragmatizmusa türelmessé tette a társadalmat vele szemben, s így a későbbiekben is lehetősége van politikai kezdeményezésekre.

Azt is meg kell azonban állapítanunk, hogy ez a pragmatizmus magán a programon is rajta hagyta a nyomát, és ez emiatt szolid revizionista beütést kapott. Idézzünk magának a legilletékesebbnek - *The Ten Commandments Revisited* című - az írásából! „Az alapvető reformstratégiát arra kell építeni, hogy a lehető legnagyobb mértékben megosszuk az átalakulás jelentékeny költségeit. A költségek megosztására nemcsak társadalmi szempontból van szükség (hogy el lehessen fogadtatni a növekvő jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségeket), hanem gazdasági okokból is (hogy közösen viseljék a vállalatok az öröklött terheket: az eladhatatlan termékek készletezésének költségeit, a régi rossz hiteleket, a befejezetlen beruházásokat, a be nem hajtható külföldi követeléseket stb.)" (*Klaus* [1993*b*] 36-39. o.). Ha nem tudnánk, hogy Vaclav Klaus elkötelezett neoliberális gondolkodó és államférfi, azt hihetnénk, hogy az előbbi sorokat, s másokat is az idézett esszéből, a fejlesztő állam valamely híve írta, a kelet-ázsiai tapasztalatok által ihletve. Esszéje végén a szerző valóban ki is tér az átalakulóban lévő kelet-ázsiai országok megszívlelendő tapasztalataira. Dicséri az „óvatos és pragmatikus megközelítésüket" az árellenőrzés megszüntetésének Kelet-Európában alkalmazott „big bang" módszerével szemben, s elismeri „a duális iparszerkezet elkerülhetetlen voltát". Ebben a szerkezetben „a hagyományos állami vállalatok támogatott hiteleket kapnak az állami bankoktól", a kormányzat pedig „exportösztönző eszközök sorát" alkalmazza.

[13] „A Cseh Köztársaságban kiemelkedő sikert értek el a munkanélküliség megfékezésében. Ez annak köszönhető, hogy a kormányzat hajlandó volt a privatizációs bevételek segítségével vállalatokat a víz felszínén tartani; ösztönözte a magánszektor növekedését, és széles körben finanszírozta a közhasznú munkavégzés átmeneti időre szóló lehetőségét. Egyre több vállalat áll a csőd szélén, de a kormányzat s a vele együttműködő bankok eddig megakadályozták, hogy jelentősebb számú csőd bekövetkezzen." (*Ham-Svejnar-Terrell* [1995] 143-144. o.)

Az eszközök hálózati sajátosságai

Vaclav Klaus nézetei figyelemre méltó változáson mentek keresztül a privatizációra vonatkozóan is. Eredetileg úgy gondolta, hogy az újszerű módszerrel megvalósított privatizáció gyorsan megfosztja az államot és a többi érdekeltséggel rendelkezőt a tulajdontól, így a vállalkozói döntésekben kizárólag a jövedelmezőség szempontjai fognak érvényre jutni. Idézett tanulmányában viszont már így ír: „Fontosabb dolog kedvező feltételeket teremteni a nem állami vállalatok, köztük a kis magánvállalatok számára, és javítani az állami vállalatok vezetését, mint maga a privatizáció." (*Klaus* [1993*b*] 70–72. o.). A privatizációs program megalkotásánál viszont még arra törekedtek, hogy világos jogosultságokkal rendelkező, szuverén tulajdonosok kezébe adják az eszközöket, s ezúton elkerüljék a vegyes tulajdoni formákat, valamint a zavaros szervezeti kötődéseket, amelyek oly jellemzők a magyar gyakorlatra. E célokat a sokat magasztalt utalványos privatizációval óhajtották elérni.

Úgy tűnt kezdetben, a csehszlovák gazdaságpolitikusok népi kapitalizmust akarnak létrehozni, hiszen állampolgárok millióinak tulajdonhoz juttatását tervezték. Az érintettek mindazonáltal kevéssé érdeklődtek a privatizáció iránt a számítógépes árverés első fordulója előtt. Az alacsony részvétel problémája akkor oldódott meg, amikor a privatizációs beruházási alapok (amelyek létrehozása a program első változatában még nem is szerepelt) ezerszázalékos hozamot ígértek a beruházási pontjaikat nekik átengedő állampolgároknak. Ők persze a szocializmus időszakában kialakult viselkedési mintákat követték: kerülvén a kockázatot, nem szándékoztak részt venni a beruházási játszmában, de garantált jövedelmet remélve, készséggel kinyújtották kezüket érte.

Az utalványos privatizáció kétségkívül népszerűvé tette Vaclav Klaust, aki az időközben megtartott választások eredményeként pénzügyminiszterből miniszterelnökké léphetett elő. Népi kapitalizmus helyett azonban egy kissé furcsa finánckapitalizmus született Csehországban. Az utalványos privatizáció első fordulóját követően csak a beruházási pontok 28,1 százaléka maradt az állampolgárok kezén, a többi felett a 429 beruházási alap rendelkezett. A kilenc legnagyobb beruházási társaság az általa létrehozott számos beruházási alap révén begyűjtötte a beruházási pontok 48,5 százalékát.[14] Ezek a számok még nem is érzékeltetik teljes mértékben a tulajdon feletti rendelkezés koncentrációját, mert a „privatizált" vállalatok igazgatótanácsi helyeit túlnyomórészt a legnagyobb befektetők képviselői foglalják el.[15]

A cseh finánckapitalizmusban nem szakadtak el, ehelyett átrendeződtek az állam és a gazdasági egységek kapcsolatai. Maguk a beruházási társaságok sem minősíthetők egyértelműen magánvállalatoknak: a kilenc legnagyobb alap közül hatot olyan pénzügyi intézmények (bankok és biztosítók) alapítottak, amelyek döntően állami tulajdonban vannak.[16] De még ennél is fontosabb, hogy a bankok, a beruházási alapok és társaságok között a kereszttulajdonosi szálak sűrű szövedéke jött létre (lásd a *2. ábrát*). A beruházási társaságok, amelyeket a nagybankok alapítottak, az utalványos privatizáció során jókora részesedést szereztek magukban a nagy beruházási, takarék- és kereskedelmi bankokban is. A laza szabályozás lehetővé tette, hogy a beruházási társaságok származékos beruházási alapokat hozzanak létre, amelyek révén a szabályozást megkerülve, részesedést szerezhettek abban a pénzügyi intézményben is, amely magát a beruházási társaságot létrehozta. De nem is az a legfontosabb strukturális jellegzetesség, hogy a beruházási alapok részesedést szereztek az őket alapító bankokban, hanem hogy tulajdonosi kapcso-

[14] PlanEcon Report. Vol. VIII, 1992. december 31., 8–9. o.

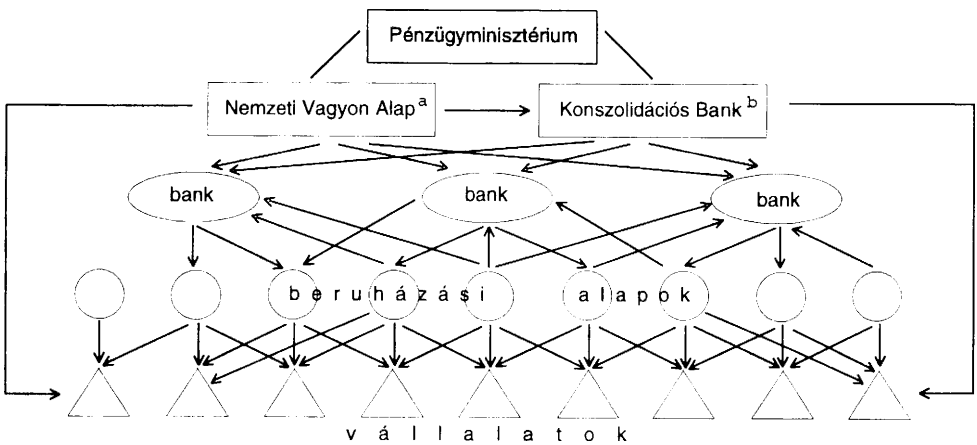
[15] *Brom–Orenstein* [1994] szerint a 13 legnagyobb befektetési társaság rendelkezik az utalványos privatizáció első hullámában létrehozott igazgatótanácsi helyek 75 százalékával.

[16] A maradék három közül kettőt német és osztrák bankok hoztak létre, harmadik a legnagyobb „független" befektetési társaság, a Harvard Capital and Consulting.

latok igen sűrű hálózata szövődött a legnagyobb beruházási alapok és a legnagyobb bankok között. De nemcsak a bankokon keresztül kötődnek egymáshoz a cseh beruházási alapok, hanem azáltal is, hogy egymással osztoznak sok vállalat tulajdonosi jogain. Az utalványos privatizáció szabályai szerint egy-egy beruházási alap legfeljebb húszszázalékos részesedést szerezhetett egy vállalatban, s így a vállalatok a beruházási alapok találkozási pontjaivá váltak.

2. ábra

Kereszttulajdonosi és finanszírozási hálózat a cseh gazdaságban



[a] A Nemzeti Vagyonalap még mindig rendelkezik a „privatizált" vállalatok könyv szerinti értékének hozzávetőleg húsz százalékával.

[b] A Konszolidációs Bank a cseh közepes és nagyvállalatok mintegy nyolcvan százalékának legfőbb hitelezője.

Az utalványos privatizáció eszerint nem vágta el a különféle kötődéseket, hanem újjászőtte ezeket. Ennek eredményeképp olyan kapcsolati hálózat jött létre, ahol a szereplők sokasága nemcsak a szokásos üzleti viszonyban áll egymással, hanem közösen formálhat igényt az egymástól kölcsönösen függő eszközök tulajdonosi jogaira is (*Sabel* [1993], *Sabel–Prokop* [1996]). A részt vevő vállalatok, bankok, beruházási társaságok, helyi hatóságok, kormányzati hivatalok e hálózaton keresztül azonosítják a megmentendő vállalatokat, dolgoznak ki stratégiákat az eszközök átszervezésére, ebben a hálózatban alkudoznak az erőforrások elosztásáról, s tárgyalják meg az egymás közti viták elintézésének szabályait, illetve intéznményeit is (*McDermott* [megjelenés alatt]).

Nem a cseh állam alkotta e hálózatot, de részt vesz a működtetésében. Nem a fejlesztő állam szerepkörét látja tehát el, amely maga helyettesíti a nemlétező kötődéseket. Nem a pók, amely megszőtte a hálót, de (eddig legalább még) nem is a légy, amely fennakad benne. Maga is a háló része.

Finánctőke vagy tőkepiac?

Most még korai lenne felmérni, hogy a beruházási társaságok által gyakorolt mezoszintű irányítás javítja-e vagy rontja a portfóliójukba tartozó vállalatok vezetésének hatékonyságát. Azokra a gazdaságpolitikai vitákra azonban nem korai felhívni a figyelmet, amelyek lényeges befolyást gyakorolhatnak a cseh gazdasági intézményrendszer fejlődésére. E

viták közül az egyik a beruházási társaságok és a vállalatok viszonyáról bontakozott ki. A reguláció, mint már említettük, *ad hoc* módon húsz százalékban limitálta egy-egy beruházási alap tulajdonosi részesedését a „privatizált" vállalatokban. Nem korlátozta viszont az alapok részvételi arányát a vállalatok igazgatótanácsában. Az érvényes reguláció kapcsolatban három markáns álláspont alakult ki.

Az első szerint a szabályozást változatlanul kell hagyni. Akik ezt vallják, azok közvetve a *menedzseri kapitalizmus* mellett kardoskodnak. Nem véletlen, hogy ezen álláspont legfőbb szószólói a nagyvállalatok vezetői, akik úgy érvelnek, hogy nem célszerű egy láthatólag jól működő rendszert felbolygatni. Szempontjukból tényleg jól működik a húszszázalékos tulajdonosi limit, mert a szórt tulajdon mindig nagyobb mozgásteret ad a vállalatvezetők számára, mint a koncentrált tulajdon. Azért is kedvezőbb számukra, hogy több beruházási alap osztozik a vállalat részvényein, mert így nagyobb lehetőségük van *érdekeik megjelenítésére*. A beruházási alapok képviselhetik ugyanis a vállalatok érdekeit vertikálisan, az alapokat létrehozó bankokkal szemben, és kifelé, a különböző állami intézmények irányában. Ez a menedzseri álláspont pozitív szerepet tulajdonít a *hangnak* (*voice* – Hirschman kifejezése), vagyis annak, hogy a vállalatvezetők hallathassák hangjukat a gazdasági intézményrendszerben.

A második álláspont szerint semmiféle korlátozásnak nincs helye a vállalatok és a beruházási alapok viszonyában, tehát el kell törölni a húszszázalékos részesedési limitet is. Ezt a véleményt a pénzügyminisztérium, a bankok és maguk a beruházási alapok képviselik; ők érthető módon a *finánctőkés rendszer* hívei. Érvelésük szerint a beruházási alapoknak szabad kezet kell kapniuk vállalatok megszerzésére, arra, hogy belátásuk szerint beavatkozzanak a vállalatok közvetlen vezetésébe, valamint a vállalatok tevékenységének összehangolására a beruházási alapok kiterjedt hálózatán belül. Ha szorosan kézben tartják a vállalatok vezetését, akkor a bankok nem válhatnak a vállalatok foglyává, se a hitelkapcsolatok, se az áttételes (a beruházási alapokon keresztüli) tulajdonosi kapcsolatok révén. Szempontjukból nem annak van jelentősége, hogy a menedzserek hallathassák hangjukat, hanem hogy *lojálisak* legyenek – ne egy-egy konkrét vállalathoz, hanem a vállalatok feletti finánctőkés csoportokhoz. Ezt szolgálná a vállalatok, beruházási alapok és bankok kapcsolatainak szorosabbra fűzése, valamint a vezetői életpályák kialakítása is. A menedzserek eszerint oldalirányban is mozgathatók lennének a vállalatok között, s nyitva állna előttük a felemelkedés lehetősége a vállalatok feletti irányítói hierarchiába is.

A harmadik álláspont hívei is eltörölnék a beruházási alapok részesedésére vonatkozó húszszázalékos korlátozást, szigorúan korlátoznák viszont a beruházási alapok képviselőinek részvételét a vállalatok vezető testületeiben. E szerint a bankok által létrehozott beruházási alapok egyáltalán nem képviseltethetnék magukat e testületekben, s a többi beruházási alap is csak a vállalatok kevesebb jogosítvánnyal rendelkező felügyelőbizottságában. A vállalatok vezetése és tulajdonosai között meg kell tehát szakítani az intézményes kapcsolatokat, hogy hangok se hallatsszanak, s lojalitás se kössön, mert mindez korlátozza a *tulajdonosok kilépési lehetőségeit*. Az alapoknak valóban szabad kezet kell kapniuk a tulajdonosi részesedések adásvételében, de nem szabadna beleszólniuk a vállalatok irányításába. A vállalatokhoz fűződő intézményes kötődések híján az alapok portfóliómenedzserei nem lennének másra tekintettel, mint a részvények árfolyamának és a vállalatok osztalékának alakulására. Ez az álláspont tehát nem a vállalatok irányítási rendszerének javítására, hanem a tőkepiac hatékonyságának növelésére helyezi a hangsúlyt. Ennek a *tőkepiaci megközelítésnek* a híveit a cseh nemzeti bankban és a parlament liberális padsoraiban lehet megtalálni.

Látható tehát, hogy a vitatott megszorítások lazítása vagy szigorítása döntő módon

befolyásolja a beruházási alapok és a vállalatok kapcsolatait. Remélhetőleg az is világossá vált, hogy a bemutatott három álláspont képviselői alapvetően eltérő nézeteket vallanak a cseh gazdaság jövőbeli evolúciós irányáról.

*

Eddigi vizsgálódásaink arra mutatnak tehát, hogy a vállalatközi kapcsolatokból fejlődtek ki a hálózatok Magyarországon. Ezekbe néha bankok is beépültek, de hiányoznak a bankok és a beruházási társaságokhoz hasonló mezoszintű intézmények közötti kötelékek. A cseh eset ennek a tükörképe. Ott a tulajdonosi hálózatok kiformálódása elsősorban mezoszinten ment végbe, vagyis a bankok és a beruházási alapok szintjén; a vállalatok közötti közvetlen tulajdonosi kötelékek azonban ritkák. A hálózati elemzés nyelvén kifejezve: miközben a magyar hálózatok szorosan kapcsolódnak a vállalati szinten, de lazán a mezoszinten, a cseh hálózatoknál ez éppen fordítva van.

Ez a különbség is alátámasztja azt, hogy a gazdasági átalakulás jellege erősen függ az adott országok korábban bejárt útjától (*Bruszt–Stark* [1991], *Stark* [1992], *Bruszt* [1992], *Frydman–Rapaczynski* [1994]). A magyar vállalatok jelentős autonómiára tettek szert az 1968-tól bevezetett részleges gazdasági reformok révén. Rugalmasabban választhatták meg partnereiket a szállítói és a vevői oldalon, s létrehozhattak bedolgozói hálózatokat a magánszektor protovállalkozóival, illetve később magával az anyacég belső vállalkozásaival is. Az is lényeges volt, hogy a tulajdonosi átalakulást elősegítő törvényeket (társasági és átalakulási törvényt) már a rendszerváltás megindulása előtt életbe léptették, s ezt a gazdaság szereplői kihasználhatták a politikai interregnum időszakában. Ennek eredményeképpen megvolt az a kapcsolatrendszer és jogi keret, amely lehetőséget adott a vállalatközi tulajdonosi hálózatok kiépítéséhez.

A cseh vállalatok ezzel szemben csak igen csekély autonómiát élveztek. Mégsem az volt a helyzet, mint gondolnánk; a csehszlovák állam ugyan erősen elnyomó jellegű volt, gazdasági területen azonban csak korlátozott szuverenitással rendelkezett. Nem a rámenős vállalatok korlátozták cselekvési lehetőségeit, hanem a mezoszintű irányítás erős hálózatai, az ipari egyesülések (*McDermott* [megjelenés alatt]). E tekintetben tehát Csehszlovákia nemcsak Magyarországtól különbözött, ahol a reformoknak köszönhetően a vállalatok számottevő tulajdonosi jogosítványokhoz jutottak, de az NDK-tól is, ahol a hatalmas kombinátokat mindig szoros állami ellenőrzés alatt tartották. A régi csehszlovák rezsimben az ipari egyesülések jelentős mozgástérre tettek szert: felelősséget viseltek az ágazatukba tartozó vállalatok termelésének és szerződéses kapcsolatainak megszervezéséért. Olyan ellenállóak voltak ezek az egyesülések, hogy túléltek néhány megsemmisítésükre irányuló kísérletet is a kommunista hatóságok részéről. Pontosan ezen a mezoszinten, s nem a vállalatok szintjén találhatunk erős tulajdonosi hálózatokat a jelenlegi cseh gazdaságban is.

A tulajdonosi átalakulást egyik országban sem lehet úgy jellemezni, hogy az állami tulajdon egyszerűen magántulajdonná vált. A megszületett tulajdonforma Magyarországon és Csehországban is zűrzavaros egyvelegét mutatja a magán- és az állami tulajdon sajátosságainak. A szervezeti határokat mindkét országban minduntalan áthágják a Möbius-szalag módjára egymásba fonódó szervezetekben (*Cui* [megjelenés alatt]), s kifejlesztik a rekombináns tulajdon (*Stark* [1994] különböző formáit. E tulajdoni formák lehetőséget nyújtanak a szereplőknek portfóliójuk diverzifikálására a nagyon eltérő jellegű eszközök között. Ez megnöveli manőverezési képességüket, valamint a szervezeti túlélés esélyeit az átmeneti gazdaságok sokszorosan bizonytalan körülményei között. A gazdasági szereplőknek ugyanis nemcsak a piaci véletlenszerűségekkel kell számolniuk az átmeneti gazdaságokban, hanem az is bizonytalan számukra, hogy milyen kritériumai vannak a

sikernek, mi számít értéknek, és éppen milyen szelekciós mechanizmusok vannak érvényben.

Magyarországon az állam esetről esetre, egymástól függetlenül járt el mind a vállalatok privatizációjában, mind a vállalati kötelezettségek menedzselésében. Ennek ellenére az eszközök új konfigurációi a vállalatközi tulajdonosi hálózatokban alakultak ki. A cseh állam tisztában volt a kötelezettségek hálózati sajátosságaival, s részt vesz azokban a mezoszintű hálózatokban, ahol tárgyalások folynak, és döntés születik az eszközök újjászervezéséről. A láthatatlan kéz egyik esetben sem az állam keze érintésétől kel életre, hanem a hálózatok hozzák működésbe. Lehet, hogy nem ez a legjobb starthely, de innen mégiscsak el lehet indulni.

Hivatkozások

Amsden, A. [1994]: Can Eastern Europe Compete by „Getting the Prices Right"? Contrast with East Asian Structural Reforms. Megjelent: *Andreas Solimano–Osvaldo Sunkel–Mario I. Blejer* (szerk.): Rebuilding Capitalism: Alternative Roads after Socialism and Dirigism. Ann Arbor (MI), The University of Michigan Press.

Amsden, A.–Kochanowicz, J.–Taylor, L. [1994]: The Market Meets its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe. Cambridge (MA), Harvard University Press.

Boyer, R. [1991]: Markets within Alternative Coordinating Mechanisms: History, Theory and Policy in the Light of the Nineties. Conference on the Comparative Governance of Sectors, Brigorio, Svájc.

Bresser Pereira, L. C. [1995]: Latin-Amerika az „állam válsága" megközelítés fényében. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Brom, K.–Orenstein, M. [1994]: The Privatized Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. Europe-Asia Studies 46 (6), 893–928. o.

Bruszt László [1988]: A centralizáció csapdája. Medvetánc, 1. sz.

Bruszt László [1992]: Transformative Politics: Socal Costs and Social Peace in East Central Europe. East European Politics and Societies (6). 52–70. o.

Bruszt László [1995]: Miért támogatnák a kelet-európaiak a kapitalizmust? Politikatudományi Szemle, 3. sz.

Bruszt László–Stark, D. [1991]: Remaking the Political Field in Hungary: From the Politics of Confrontation to the Politics of Competition. Journal of International Affairs (45), 201–245. o.

Bruszt László–Stark, D. [1994]: Deliberative Association. Megjelent: *Bruszt László–Stark, D.:* Pathways from State-Socialism. Cambridge University Press.

Cui, Z. [megjelenés alatt]: Epilogue: A Schumpeterian Perspective and Beyond. Megjelent: Yang Gan–Zhiyuan Cui (szerk.): China: A Reformable Socialism? London–New York, Oxford University Press.

Evans, P. [1992]: The State as Problem and as Solution. Megjelent: *S. Haggard–R. Kaufman* (szerk.): The Politics of Economic Adjustment. Princeton University Press.

Frydman, R.–Rapaczynski, A. [1994]: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?. Budapest, CEU Press.

Granovetter, M. [1995]: Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy. Industrial and Corporate Change Vol. 4 No.1.

Gray, C. [1993]: From Post-Communism to Civil Society: The Reemergence of History and the Decline of the Western Model. Megjelent: *Ellen, F. P.–Miller, F. D. Jr.–Paul, J.* (szerk.): Liberalism and the Economic Order. Cambridge University Press, 25–60. o.

Ham, J.–Svejnar, J.–Terrell, K. [1995]: Czech Republic and Slovakia. Megjelent: S.Commander–F. Coricelli (szerk.): Unemployment, Restructuring and the Labor Market in Eastern Europe and Russia. Washington DC, The World Bank, 91–146. o.

HENDERSON, J. [1993]: Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle. Economy and Society (22), 200–217. o.

HRNCIR, M. [1995]: Reform of the Banking Sector in the Czech Republic. Megjelent: *J.P. Bonin–Székely P. István* (szerk.): The Development and Reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe. London, Edward Elgar, 221–256. o.

KERN, H.–SABEL, C. [1991]: Between Pillar and Post-Reflections on the Treuhand's Uncertainty About What to Say Next. Kézirat, MIT, november.

KLAUS, V. [1993*a*]: Adam Smith's Legacy and Economic Transformation of Chechoslovakia. Business Economics 28(1), 7–9. o.

KLAUS, V. [1993*b*]: The Ten Commandments Revisited. The International Economy, szeptember 36–39. o. és október, 70–72. o.

KOCHANOWICZ, J. [1994]: Reforming Weak States and Deficient Bureaucracies. Megjelent: *J. M. Nelson–J. Kochanowicz–Mizsei Kálmán–O. Munoz* (szerk.): Intricate Links: Democratization and Market Reforms in Latin America and Eastern Europe. New Brunswick, Transaction Books.

KORNAI JÁNOS [1992]: The Post-Socialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems. American Economic Review 82(2), 1–21. o.

MCDERMOTT, G. A. [megjelenés alatt]: Rethinking the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic. Megjelent: *G. Grabher–D. Stark* (szerk.): Legacies, Linkages and Localities: The Social Embeddedness of the Economic Transformation in Central and Eastern Europe. London–New York, Oxford University Press.

PISTOR, K.–TURKEWICZ, J. [1996]: Coping with Hydra: State Ownership after Privatization. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, C.–Rapaczynsky, A.* (szerk.): Corporate Governance in Russia and Eastern Europe. Central European University Press and Oxford University Press, Budapest, London.

RUTLAND, P. [1993]: Thatcherism, Czech-Style: Transition to Capitalism in the Czech Republic. Telos, No. 94 Winter, 103–129. o.

SABEL, C. [1993]: Constitutional Ordering in Historical Perspective. Megjelent: Fritz W.Scharp (szerk.): Games in Hierarchies and Networks. Boulder (Colo), Westview Press, 65–123. o.

SABEL, C.–PROKOP, J. [1996]: Stabilization through Reorganization? Some Preliminary Implications of Russia's World Markets in the Age of Discursive Quality Standards. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, C.–Rapaczynsky, A.* (szerk.): Corporate Governance in Russia and Eastern Europe. Central European University Press and Oxford University Press, Budapest, London.

SACHS, J. [1994]: The Reformers Tragedy. The New York Times, január 23., The Boston Globe, január 21.

SCHMITTER, P. C. [1988]: Sectors in Modern Capitalism: Modes of Governance and Variations in Performance. Paper presented at the Conference on "Markets, Institutions and Cooperation" in Honor of Ezio Tarantelli. Kézirat.

STARK, D [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle, 9. sz.

STARK, D. [1992]: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. East European Politics and Societies (4), 351–392. o.

Stark, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I., II. Közgazdasági Szemle, 11. és 12. sz.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. március (204–230. o.)

Dániel Zsuzsa

A bérlakás-privatizáció paradoxona

Nemzeti ajándék vagy ráfizetés?

A korábban jelentősen támogatott, köztulajdonú bérlakások túlnyomó része a privatizáció következtében magántulajdonná válik. A bérlők többsége a bérlakás megvásárlásától anyagi előnyt, a magántulajdon által nyújtott biztonságot várta. A szerző számszerű kalkulációk segítségével arra a kérdésre keres választ, hogy mennyire „jöttek be" a várakozások; az elmaradt felújítások költségét is figyelembe véve, mekkora haszonnal jár és mekkora költséget okoz az új tulajdonos számára a lakástulajdon megszerzése. A cikk bizonyítja, hogy a privatizáció tetemes „nemzeti ajándékhoz" juttatta a már korábban támogatott bérlőket. Minél nagyobb a lakás, minél jobb a felszereltsége, annál nagyobb a privatizációs ajándék. A cikk elemzi azt a paradoxont, hogy sokak számára miért nyomasztó ez az ajándék, valamint foglalkozik azzal a kérdéssel, hogyan lehetne javítani a lakásszektorban végbemenő adaptációt, s ezzel együtt enyhíteni azok veszteségeit, akik a privatizáció során nehéz helyzetbe kerültek.*

A köztulajdonban lévő bérlakások szórványos privatizálása[1] már korábban megindult, de csak 1990 után öltött nagyobb méreteket (lásd *1. táblázat*). 1990. január 1-jén 721 ezer lakás (ebből Budapesten 396 ezer) volt köztulajdonban, ami az országos lakásállomány 18,7 százalékának (Budapesten 46,6 százalékának) felelt meg. Először a nagyobb értékű lakásokat vásárolták meg. Ezt támasztja alá a közelmúltban publikált becslés, amely szerint a lakások számát tekintve, az állomány *felének* eladása után az önkormányzati lakásállomány értéke országos átlagban *egynegyedére*, a fővárosban *egyhatodára* esett

* A tanulmány A lakásszektor reformjának és posztszocialista átalakulásának hatása a társadalmi újraelosztásra című OTKA-kutatás keretében, a Pénzügyminisztérium Gazdaságelemzési és Informatikai Intézete támogatásával készült. Hálás vagyok *Palócz Istvánnak* és *Fölsz Attilának* a számítások elvégzésében nyújtott segítségért. Szakértelmük, gondosságuk és türelmük élvezetessé tette az együttműködést, átsegített a munka közben adódó nehézségeken. A kutatás különböző szakaszaiban közreműködött *Bánkövi György, Borsi Lászlóné, Kátay László, Keszthelyiné Rédei Mária, Téglás Lászlóné* és *Szecskó Sára. Hegedűs József, Tosics Iván* és *Tóth István György* munkássága több ponton hatott a gondolataimra. Eredményeiket és számításaikat felhasználtam a kutatásban. Sok segítségek kaptam *Cseh Páltól* az adatok összegyűjtésében. Nagyra értékelem a *Nagyné Kun Gabriellától* kapott technikai segítséget. Értékes észrevételeket kaptam a tanulmány első fogalmazványához a következő kollegáktól: *Cseh Pál, Farkas E. János, Hegedűs József, Kornai János, Kovács Mária, Szabó Katalin, Szabó László, Szelényi Iván, Telekes György* és *Tosics Iván*. Valamennyiüknek köszönettel tartozom. A tanulmány tartalmáért kizárólag én tartozom felelősséggel.

[1] Jogi értelemben vett lehetőség már 1969 óta létezik az állami bérlakások bérlő által történő megvásárlására, de a folyamat csak a nyolcvanas években indult meg. 1988-tól a Központi Statisztikai Hivatal figyelemmel kíséri a privatizált bérlakások számát és azok piaci értékét és eladási árát. (*KSH* [1993].) A Magyar Nemzeti Számlarendszer 1992-es revíziója módszertani ajánlásokat is tartalmaz a vásárlások lakásberuházásként történő számbavételére (*Boday–Hüttl* [1995]).

A bérlők számára az 1993-as lakástörvény által biztosított vásárlási lehetőség 1995 novemberében járt le, de több önkormányzat kész ennél későbbi időpontban is teljesíteni a lakossági igényeket.

Dániel Zuzsa közgazdász.

vissza (*KSH* [1995]). A privatizáció továbbra is folytatódik: 1995 végéig előreláthatóan összesen mintegy 460-500 ezer bérlakást adtak el, tehát a korábbiakban köztulajdonú bérlakások túlnyomó része az évtized második felére magántulajdonná válik.[2]

A fenntartási költségeket sem fedező, rendkívül alacsony lakbérszint következtében a bérlakásszektor több évtizeden keresztül tetemes állami támogatásban részesült, miközben elmaradtak a felújítások, így a bérlakásállomány számottevő részének állapota leromlott. A budapesti bérlakásállomány 1990. januári állapotáról ad áttekintést a Függelékben közölt *F1. táblázat*. 1989-ben, a rendszerváltás előtti utolsó évben minden bérlakásban lakó háztartás által fizetett 100 forint lakbérre 275 forint költségvetési támogatás, piaci szintű lakbéreket feltételezve pedig, további 402 forint költségvetésen kívüli, burkolt támogatás jutott.[3] Az elmaradt felújítások összegét ugyanebben az időpontban 200 milliárd forintra becsülték a szakértők.

Mindezek tudatában, ki mit várt a privatizálástól?[4]

Mind a kormány, mind pedig a helyi önkormányzatok részéről anyagi és politikai motívumok egyaránt szerepet játszottak a bérlakás-privatizálás gondolatának támogatásában.

1. táblázat
Eladott önkormányzati bérlakások száma 1988-1994
(ezer darab)

Év	Ország összesen	Budapest
1988	8,7	1,6
1989	18,7	5,6
1990	54,0	22,2
1991	82,1	47,0
1992	74,1	47,3
1993	58,4	40,1
1994	92,0	61,0
Összesen	388,0	224,8

Forrás: KSH [1995].

A rendszerváltás után több tanácsadó – közöttük a Világbank – a köztulajdonú bérlakásszektor részleges vagy teljes privatizálását javasolta a kormánynak, pontosabban a tulajdonjogok[5] kedvezményes átadását a lakók számára. Úgy vélték, a privatizálás következtében megszüntethető bérlakás-támogatás tehermentesíti majd az amúgy is túlterhelt költségvetést, továbbá hogy az új tulajdonosok érdekeltsége a lakások karbantartásában

[2] A bérlakásszektor felszámolása és a korábbi lakók javára szolgáló tömeges privatizáció ellen szóló érveket fejti ki *Dániel* [1992] cikke. Több ponton hasonló következtetésre jut *Hegedűs–Mark–Struyk–Tosics* [1993] írása is.

[3] Lásd erről részletesen a 20. lábjegyzetet.

[4] A bérlakások privatizációval kapcsolatos önkormányzati és háztartási motivációkat foglalja össze *Hegedűs–Mark–Struyk–Tosics* [1993] kitűnő cikke. Noha a cikk alapjául szolgáló 1990-es felmérés budapesti mintára épül, tanulságai az egész országra érvényesek.

[5] A bérlakásban lakók már korábban is birtokolták a rendszerint csak a tulajdonjoggal együtt járó rendelkezési jogot, amely biztosította számukra, hogy a tényleges tulajdonos (az állam vagy önkormányzat) nem szüntethette meg a bérleti szerződést. A lakás meghatározott bürokratikus eljárás betartásával, gyakorlatilag eladható és örökölhető volt. Részben ennek a gyakorlatnak a tudomásul vételét fejezi ki a privatizáció során a bérlakások alacsony eladási ára. A tulajdon- és rendelkezési jog viszonyáról lásd *Demsetz* [1967] írását.

és felújításában előrelépést jelent a lakásállomány jobb megőrzésében.[6] A bérlakásban lakók részéről jelentkező lakásvásárlási igény teljesítése politikailag népszerű lépés volt, így a politikusok többsége is támogatta a privatizálás gondolatát.

Az önkormányzatok 1990 után tulajdonosként ugyancsak szembesültek az alacsony lakbérek és magas költségek mellett működő bérlakásvagyon negatív hozadékának problémájával. Érzékelték, hogy a bérlakásszektor megtartása esetén elkerülhetetlen a nagyobb mértékű lakbéremelés, ami politikai ellenkezést válthat ki a lakosságból. Másfelől viszont a bérlakások értékesítése mégiscsak önkormányzati bevételt jelent, s ráadásul az alacsony áron történő privatizálás biztosíthatja számukra a helyi lakosság politikai támogatását.

A háztartások többsége a bérlakás megvásárlásától anyagi előnyt, a magántulajdon által nyújtott biztonságot várta. Az anyagi megfontolások között egyaránt szerepelt az értékesítésre kerülő bérlemény alacsony ára és a várható lakbéremeléstől való félelem. A lakásvagyon legális átörökíthetősége, valamint a lakásfenntartás és -karbantartás feletti ellenőrzés ugyancsak a lakások megvásárlása melletti motívumként tartható számon. A Városkutatás Kft. 1990-es budapesti felmérésében (*Hegedűs–Mark–Struyk–Tosics* [1993]) a megkérdezett háztartások 52,2 százaléka az anyagi természetű előnyt, 41,8 százaléka a biztonságot és 6,0 százaléka a lakásfenntartás feletti kontrollt említette a vásárlás indítékaként.

E tanulmányban arra a kérdésre keresek választ, hogy mennyire „jöttek be" a fenti elképzelések. Főleg az új tulajdonosok szempontjából vizsgálom a problémát, de a cikk végén kitérek a politikusok, az önkormányzat várakozásaira is.

A költség–haszon számítás módszere és az adatok forrásai

Számszerű kalkulációk segítségével szeretnék becslést adni arra, hogy az új tulajdonos számára mekkora haszonnal jár és mekkora költséget okoz a lakástulajdon megszerzése. Ehhez a rendelkezésre álló információk alapján, egyszerűsítő feltevéseket kell alkalmaznunk. Számításaim elsősorban az 1989-es háztartásstatisztikai mintára épülnek, kiegészítve azt más forrásból származó adatokkal, szakértői becslésekkel.[7] Leegyszerűsített vizsgálatról van szó, amelyben csupán általános tendenciákat szeretnék meghatározni. A kalkulációhoz sokféle módszer található az irodalomban; mi most két egyszerű, könnyen értelmezhető formulát alkalmazunk.

Első kalkuláció: *A „privatizációs ajándék" jelenértéke.* A számítás alapgondolata az, hogy összegezzük, mennyi a jövőben a tulajdonoshoz áramló hozamok jelenértéke, és ebből levonjuk a kezdetben felmerülő költségeket. Ez tehát egyszeri bevételt állít szembe egyszeri kiadással, és a kettő különbözetét tekinti a „privatizációs ajándék" számszerű becslésének. A következő képletet alkalmazzuk:

$$H = B\text{–}K\text{–}P\text{–}R, \tag{1}$$

ahol H = a „privatizációs ajándék" jelenértéke,
B = az imputált lakbérbevételek jövendő folyamának jelenértéke,

[6] A *Buckley–Hendershott–Villani* [1992] tanulmányban képviselt álláspont szerint a köztulajdonú lakásállomány az elmaradt felújítások nagysága miatt olyan „negatív értékű vagyontárgy", amelynek feljavítását az önkormányzatok a reálisan elérhető lakbérszintből nem tudnák fedezni.

[7] Az adatok forrása: a KSH háztartásstatisztikai felvételei, a Városkutatás Kft. és a Magyar háztartáspanel felmérései, a Pénzügyminisztérium számításai. A számítások részletes módszertanát a *Dániel* [1995] tanulmányom tartalmazza.

K = a fenntartási költségek (közös költség) folyamának jelenértéke,
P = a lakástulajdonos által fizetett vételár,
R = az induló felújítási költség.

Mielőtt az (1) formula részleteivel foglalkoznánk, előbb egy általános feltevést kell leszögezni. El akarunk tekinteni az inflációtól. Ezért a számítás minden tételét változatlan 1989-es áron számítjuk. Ezek után vegyük sorra az (1) definíció jobb oldalán szereplő tételeket.

Az imputált lakbér jövendő folyamának jelenértéke, B. Ezt három lépésben határozzuk meg.

1. Azt akarjuk kifejezni, mekkora a (bruttó, azaz a költségek levonása előtti) haszon a lakástulajdonból. Ezért feltesszük: a tulajdonos a lakást bérbe adja b évi *piaci* szintű lakbérért.[8] Ez lenne a bevétele, ha valóban kiadná a lakást. Ha pedig maga használja, akkor b összegű lakbérbevételről mond le, azaz ennyi „lakbért fizet önmagának". Ezt nevezzük imputált lakbérnek.[9]

A numerikus kalkuláció során b értékét a következő adatok felhasználásával határoztuk meg. A magyar kormány számára az USAID-program által nyújtott technikai segítség keretében 1990 nyarán felmérés készült a bérlakások piaci lakbérének és egy esetleges támogatási rendszer bevezetésének meghatározására (*Hegedűs–Struyk–Tosics* [1991]). Az ingatlanközvetítők piaci tapasztalataira épülő becslések szolgáltak azoknak a számításoknak az alapjául, amelyben szobaszám, komfortfokozat, fűtéstípus, valamint település (Budapest, ezen belül három övezet, vidéki város és község) szerinti elhelyezkedés alapján mintegy 150 bérlakástípus piaci lakbérét határozták meg. A budapesti lakások lakóövezet szerinti részletezését leszámítva, hasonló bontásban álltak rendelkezésünkre a háztartásstatisztikából származó megfigyelések. A kétféle adatforrást kombinálva számítottuk ki mintegy 90 bérlakástípus imputált lakbérét.

2. A valóságban nem egyöntetű, hanem szóródik, hogy adott induló felújítás, majd adott fenntartási ráfordítások mellett hány év lesz a lakás élettartama. Mi csupán húszéves időhorizonttal számoltunk, ezért húsz évre vesszük számba a jövendő imputált lakbérek folyamát.

3. Megállapítjuk, a jövendő húsz év imputált lakbérfolyama összegének a jelenértékét, 2 százalékos (reál)kamatláb mellett. Ezt jelöljük B-vel. Kiinduló feltevésünk értelmében eltekintünk az inflációtól, és mindent 1989-es változatlan áron számolunk. A kamatlábak valóságos alakulásának megfigyelése azt mutatja, hogy a reálkamatlábak nagymértékben ingadoztak, több időszakban negatívak voltak. A 2 százalékos reálkamatláb feltételezése ezért józannak tűnik. Ellenőrzés céljából néhány számítást megismételtünk magasabb (reál)kamatláb mellett is. Ez esetben természetesen kisebb a H, a nemzeti ajándék számszerű értéke, de ez magán a jelenségen, a privatizációs ajándék létén, valamint az ajándék eloszlásának jellegén, vagyis a kvalitatív értékelésen nem változtat.

A fenntartási költségek jövendő folyamának jelenértéke, K. Hasonlóan a lakbérhez, itt is ugyanabban a három lépésben határozzuk meg K értékét.

1. Feltesszük, hogy az új tulajdonos, illetve többlakásos ház esetén a lakóközösség röviddel a tulajdonba vétel után felújítja az épületet; az esetleg leromlott állapotban lévő lakásokat feljavítja arra a minőségi szintre, amelyen a legközelebbi húsz éven át lakni kívánja. (Ennek költségéről az alábbiakban még szó lesz.) Ám az egyszeri, induló felújítás után is szükség van fenntartási, karbantartási, üzemeltetési költségre. Ez ugyan nem

[8] Kisbetűs szimbólumokkal jelöljük az évenként ismétlődő, azaz évi bevételeket vagy kiadásokat, nagybetűs szimbólumokkal pedig a kalkulációs időszak elején felmerülő, egyszeri bevételeket vagy kiadásokat.

[9] Az imputált lakbér meghatározása az *Egyesült Nemzetek*[1968] 6.22 metodikai előírásának megfelelően történt. Idézi *Yates* [1994] cikke.

azonos minden évben, de mi itt e költségek éves átlagát építjük be a számításba. Ezt jelöljük *k*-val; ez tehát az évi fenntartási költség. A fenntartási költség magában foglalja a többlakásos lakóház ún. közös költségét, feltéve, hogy azt reálisan állapították meg, tehát az valóban fedezi a közösen fizetendő, az elfogadható induló állapot megőrzéséhez szükséges költségek évi átlagát. Ezen felül ennek a tételnek tartalmaznia kell azt is, amit a tulajdonos a közös költség befizetésén kívül maga fedez, saját lakása állagának fenntartásáért. (Adataink forrása – az önkormányzati lakásfenntartó, kezelő szervezetek kiadásai, illetve a társasházak közös költségei alapján – a Városkutatás Kft. munkatársai által becsült működési, üzemeltetési költség, amely tartalmazza a felújítási alap képzésének 60 forint/m^2/év költségét is).

2. Az évi fenntartási költségek folyamát húsz évre vesszük számba.

3. Meghatározzuk a húszéves költségfolyam jelenértékét, 2 százalékos (reál)kamatláb mellett; ezt jelöltük *K*-val. A jelenértéket azonos formulával számítottuk ki, mint a lakbérfolyam jelenértékét.

A lakás vételára, P. Itt azt az összeget akarjuk bevonni a számításba, amely eladási/vételi árként szerepelt az adásvételi szerződésben. Ezt az árat a KSH által közölt átlagértékek alapján, a számításainkban szereplő egyedi lakások becsült piaci értékének[10] 20-24 százalékában határoztuk meg. Az önkormányzatok által értékesített lakások forgalmi értékét és eladási árát az *1. ábra* mutatja be. A *P* vételárban nem vettük figyelembe azokat a további kedvezményeket, amelyekben a vevők részesültek: *a)* a vételár 10 százalékát meghaladó rész 25 év alatti 3 százalékos nominál (nem reál!) kamat melletti törlesztése; *b)* a teljes vételár készpénzben történő kiegyenlítése esetén a 25 év alatt törleszthető rész 40 százalékának, azaz a teljes vételár 36 százalékának elengedése; *c)* a bérlakás kárpótlási jeggyel történő megvásárlása a *b)* szerinti feltételek mellett. A *P* becslés ebben az értelemben a valószínű vételár *felső* határát veszi figyelembe, vagyis az *a), b)* vagy *c)* feltételek mellett élvezett további privatizációs kedvezményeket vételárunk nem tartalmazza.

Az induló felújítás költség, R. Az induló felújítás fogalmára már utaltunk. Feltételezzük, hogy az új tulajdonosnak a vásárlással egy időben kell bepótolnia a korábbi tulajdonos mulasztását, s saját erőforrásaiból kell fedeznie a megvásárolt lakás felújítását.[11]

Az induló felújítási költséget a következő gondolatmenet alapján becsültük meg. 1989-ben a bérlakásszektorban elmaradt felújítások értékét a szakértők 200 milliárd forintra becsülték.[12] Ezt az összeget osztottuk el a lakásérték arányában a bérlakások között. Jól tudjuk, hogy a megvásárolt lakások tényleges állapotában a számításainkban figyelembe

[10] A lakások piaci értékét a KSH-háztartásstatisztikából rendelkezésre álló egyedi bérlakás-paraméterek (település, szobaszám, alapterület, komfortfokozat és fűtésmód) és az 1993-as Magyar háztartáspanel (MHP) hasonló paramétereiből számított többváltozós regressziós egyenletek alapján becsültük meg. Az MHP-mintában szereplő lakásértékek a háztartások saját lakásaikra vonatkozó egyedi értékbecsléseit tükrözték. A statisztika szerint eltérés volt a budapesti és vidéki városi vételár/lakásérték arány között (lásd *1. ábra*).

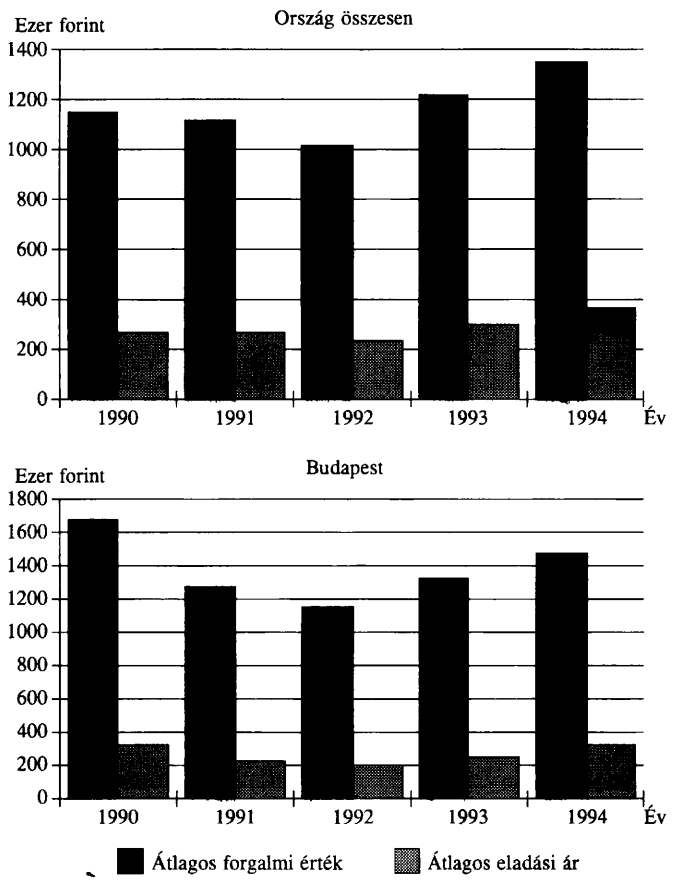
[11] A bérlakásállomány értékromlását vizsgálja *Farkas* [1993] írása. A lakásvagyonmérleg alapján megállapítja, hogy nagyrészt az elmaradt felújítások következtében 1981-ben a nettó érték a bruttó értéknek 58 százalékát, 1992-ben a felét sem érte el. Kornai diszharmonikus növekedést bíráló [1972] írása a fogyasztásitőke-képzésről szólva, különbséget tett a „halasztás" és a „mulasztás" között. Az utóbbit olyan jövőbeli tehernek és kárnak minősítette, amely hatásában irreverzibilis. A bérlakásvagyon esetében jóvátehetetlen mulasztás történt.

[12] A legújabb becslések szerint az elmaradt felújítások költsége a bérlakásvagyon értékének 50 százalékát is eléri (lásd *„A lakásszektor...* [1995] megállapításait). Ez a becslés azonban feltehetően magában foglalja az 1989 és 1995 között végbement további vagyonromlás és építésiköltség-növekedés hatását is. Mivel vannak olyan nézetek, hogy az 1989-es becslés alulértékelte az elmaradt felújítások következtében végbement vagyonvesztést, a számításokat elvégeztük az eredeti becslés két és félszeresére is, amely az 1989. évi lakásvagyon 42 százalékának megfelelő felújítási igényt jelent. A Függelékben közölt *F2., F3. és F5. táblázatokból* jól látható, hogy a háztartások összessége a megemelt felújítási összeg ellenére is jelentős mértékű privatizációs ajándékban részesült.

vettnél nagyobb különbségek voltak, s ennek megfelelően a felújításiköltség-igény is az általunk kimutatottnál jobban szóródott a bérlakások között. Az értékesebb lakások feltehetően az átlagosnál relatíve kevesebb, a kevésbé értékes lakások pedig az átlagosnál relatíve több felújítási ráfordítást igényeltek. Ennek ellenére úgy gondoljuk, hogy ezt a feltevést nem helyes beépíteni a számításokba.

1.ábra

Az önkormányzatok által értékesített lakások forgalmi értéke és eladási ára 1990-1994



Itt emelem ki újra azt az elvet, amelyet már korábban érintettem: igyekeztük a költség–haszon számítás mindegyik tételét *egymással összhangban* megbecsülni. Az új tulajdonos egy adott minőségi állapotban vett meg egy lakást; ezért az adott lakásért fizetett P vételárat. Utána ennek a lakásnak a minőségét egyszeri felújítási akcióval – amelynek költsége R volt – feljavította. Ezek után ezért a feljavított minőségű lakásért számítható fel b évi lakbérbevétel, feltéve, hogy a tulajdonos a továbbiakban évenként folyamatosan k összeget fizet a feljavított minőség fenntartásáért.

A privatizációs ajándék jelenértéke, H. Az (1) formula jobb oldalán szereplő négy tétel magyarázata után világos H közgazdasági jelentése: ez a lakásprivatizáció során az új tulajdonosnak adott „nemzeti ajándék" értéke. Igaz, ez csak igen durva megközelítés,

hiszen erős egyszerűsítő feltevéseket alkalmaztunk, s az adatok forrásaiban sok a bizonytalanság. Mégis, a H mutató legalább megközelítően tükrözi a vizsgálni kívánt jelenséget. Ha H pozitív, akkor a tulajdon haszna nagyobb, mint a különböző egyszeri és folyamatos ráfordítások okozta költség; akkor tehát valóban nemzeti ajándékban részesült a tulajdonos. Ha H negatív, akkor valójában „megadóztatták", mivel több a költség, mint a haszon.

Második kalkuláció: *A privatizáció évi nettó hozama.*

$$h = b\text{–}k\text{–}p\text{–}r, \tag{2}$$

ahol h = az évi nettó hozam,
b = az évi imputált lakbér,
k = az évi fenntartási költség,
p = a lakásért fizetett vételár kifizetéséhez felvett kölcsön évi törlesztőrészlete,
r = a lakás induló felújítására felvett kölcsön évi törlesztőrészlete.

A változatlan árakra vonatkozó feltevést ebben a kalkulációban is alkalmazzuk. Ezek után vegyük sorra a (2) definíció jobb oldalán szereplő tételeket!

Az évi imputált lakbér, b. Ezt az (1) formula magyarázatakor már megvilágítottuk.

Az évi fenntartási költség, k. Ennek közgazdasági tartalmát is kifejtettük az (1) számítás magyarázata során.

A lakás vételárának törlesztőrészlete, p. Kiindulópontunk a vételár, P; ennek becslését az (1) kalkuláció magyarázata során világítottuk meg.

Feltesszük, hogy a lakás vételének pillanatában a vevő zsebében nem volt meg a szükséges készpénz, hanem kölcsönt vett fel e célra. A kölcsönt húsz év alatt kell törlesztenie, és évi 2 százalék (reál)kamatot fizet a még meglevő hátralékért. A kalkulációnak ezt a formáját az teszi szükségessé, hogy a vételárként fizetett egyszeri költséget évenként fizetendő folyó költséggé alakíthassuk át. Tehát a szokványos járadékformulával számítjuk ki P-ből, a vételárból p-t, a vételár évi törlesztőrészletét.

A feltevés egyébként indokolható a következő közgazdasági logika révén is. Ha a vevőnek nem kellett volna kölcsönt felvennie, mert a zsebében volt a P összeg, akkor ezt ő adhatta volna kölcsön másnak, húszéves törlesztésre, 2 százalékos (vagy ennél magasabb) reálkamatlábbal. A vételár kifizetése révén ettől az évi p bevételtől esett el; tehát számára ennyi a vételár kifizetésének évi költsége.

Az induló felújítás költségének évi törlesztőrészlete, r. Az induló felújítás, R fogalmát már az első kalkuláció magyarázatakor megvilágítottuk. Az egyszeri felújítási költségből ugyanazzal a logikával és ugyanazzal a formulával vezettük le az évi r törlesztőrészletet, mint ahogyan azt az imént tettük a vételárral, P-vel és annak évi törlesztőrészletével, p-vel kapcsolatban.

A privatizáció nettó hozama, h. A (2) formula jobb oldalán szereplő négy tétel magyarázata után világos a h nettó hozam közgazdasági jelentése. Ez a lakásprivatizáció során az új tulajdonosnak adott nemzeti ajándék értéke, ezúttal nem egy összegben elszámolva, hanem éves bevételként. Nyilvánvaló, hogy más-más aritmetikai alakban, az (1) és (2) formula ugyanazt a közgazdasági jelenséget fejezi ki. A (2) formulát akkor érdemes használni, amikor a privatizációs ajándékot a háztartás évi jövedelmével, illetve más támogatások évi nagyságával vetjük össze.

A továbbiakban először H és h *átlagos* értékét próbálom meghatározni, azaz mennyi egy „átlagos" új lakástulajdonos számára jutó haszon és költség különbözete. Mint látni fogjuk: az átlagot tekintve pozitív értékű ajándékról van szó. Az átlag körül azonban igen nagy a szóródás. Ezután számításokat ismertetek a hasznok és költségek, azaz végeredményben a privatizációs ajándék jelenértékeinek és a nettó hozamoknak az eloszlásáról,

továbbá arról, hogy azok miképpen viszonyulnak az új lakástulajdonosok családi jövedelméhez. Végül a privatizáció redisztributív hatását vizsgálom – azt, hogy a lakástámogatás és a privatizáció hogyan hat a társadalmi elosztásra, a társadalomnak mely csoportjaiból kerülnek ki a nyertesek, és kik a vesztesek.

A privatizációs ajándék értéke

Számításaink abból a feltevésből indultak ki, hogy az 1989-ben bérlakásban lakó háztartások 80 százaléka – elsősorban a relatíve jobb, értékesebb lakásban lakók – megvásárolja lakását. A bérlakásállomány alacsonyabb minőségű, és ezért kisebb értékű 20 százaléka ezzel szemben továbbra is önkormányzati tulajdonban marad.[13]

A *2. táblázatban* a lakásérték szerint sorba rendezett, bérlakásban lakó háztartások alsó, középső és felső kvintilisének adatain keresztül mutatjuk be a bérlakások megvásárlásával kapcsolatos költségeket és nyereséget.

Az első oszlopban találhatók a továbbra is önkormányzati tulajdonban maradó bérlakások, illetve bérlőik, azok tehát, akikről feltételezzük, hogy lakásaikat – gyenge minőségük miatt – nem vásárolják meg. A második és harmadik oszlop a lakásérték szerinti középső, illetve felső 20 százalékba tartozó bérlakások és lakóik jellemzőit mutatja be.

A *2. táblázat* 1. sora a különböző csoportokhoz tartozó lakásoknak a becsült forgalmi értékét mutatja be. Ez az érték szolgál a 4. sorban szereplő vételár meghatározásának alapjául. A 2–3. sorok a lakás jellemzőit,[14] az 4–6. sorok a privatizációs költségeket, a 7. sor a nettó lakbérhozam jelenértékét mutatja be.

2. táblázat

A privatizációval kapcsolatos költségek és nyereségek

Megnevezés	Lakásérték szerinti átlagok		
	alsó	középső	felső
		20 százaléka	
1. Lakásérték, ezer forint	553,8	1156,9	2392,8
2. Lakásterület, m^2	37,4	52,4	77,9
3. Egy főre jutó terület, m^2/fő	19,2	20,3	26,5
4. Vételár(P), ezer forint	–	264,9	495,8
5. Felújítási költség(R), ezer forint	–	217,3	407,7
6. Egyszeri költség (4+5), ezer forint	–	477,0	895,0
7. Nettó lakbérhozam jelen értéke (B-K), ezer forint	–	2499,3	4055,7
8. Privatizációs ajándék jelen értéke (H),ezer forint	–	2022,3	3160,6
9. Hány évi jövedelmet kap ajándékba	–	10,1	12,8

[13] 1990 és 1994 között a budapesti bérlakásállomány 56 százalékát, országosan 51 százalékát értékesítették. Becslések szerint az eredeti állománynak mindössze 10 százaléka marad végül is az önkormányzatok tulajdonában. Mivel a bérlakások értékesítése már korábban megkezdődött, számításainkban jogos az a feltevés, hogy az 1989-es állapotot tükröző állománynak (számításaink ugyanis erre vonatkoznak) 80 százalékát értékesítik.

[14] A „minőségi szoba" olyan konstruált mutató (hedonikus index), amely egyetlen számmal igyekszik leírni a lakás valóságban több paraméterrel jellemezhető és a háztartásstatisztikában ténylegesen is megfigyelt minőségi tulajdonságait. A hedonikus index irodalmából lásd *Merrill* [1980], a mutató képzéséről *Dániel* [1981] írását.

A *2.táblázat* 8. sorában a privatizációs ajándék jelenértéke található ezer forintban, a 9. sorban ugyanez a jövedelem százalékában kifejezve.

A *2.táblázat* alapján az alábbi főbb megállapítások adódnak.

1. Kiindulva az elmaradt felújítások nagyságára vonatkozó 1989-es szakértői becslésből, látható, hogy a privatizált lakás vevőjének meg kell fizetnie a vételárat csaknem elérő felújítási költséget ahhoz, hogy lakását „piacképessé" tegye. A felújítási ráfordítás igen magas, annak ellenére, hogy a lakás modernizálásának költsége – például alacsony komfortfokozatú lakás magasabb komfortfokozatúra történő átalakítása – *nem* szerepel a felújítási költségek között. Azt is említettük, hogy azonos leromlottsági fokot tételeztünk fel valamennyi bérlakás esetében, ami leegyszerűsítés. A valóságban magasabb értékű lakások állapota feltehetően jobb, mert a múltban rendszeresebb volt a karbantartásuk, és ezért viszonylag kisebb felújítást igényelnek, mint az alacsony értékűek. Ez azt jelenti, hogy számításaink a differenciáló hatást inkább *alábecsülik,* mintsem eltúloznák. A nyertesek esetleg többet nyerhetnek, a vesztesek pedig többet veszíthetnek az általunk kimutatottnál, de bizonyára nem cserélnek szerepet.

2. A privatizációs ajándék értéke – amint azt a *2. táblázat* utolsó sora mutatja – a felújításra fordított összeg levonása után is jelentős. Noha az elmaradt felújítások költségével is számolnia kell az új tulajdonosnak, még így is tetemes a privatizált lakás ajándéktartalma. Minél nagyobb a lakás, minél jobb a felszereltsége, minél jobb a területi, lakóövezeti elhelyezkedése, annál nagyobb a privatizációs ajándék.

3. A *2. táblázat* utolsó sora a háztartás jövedelmének százalékában fejezi ki a privatizációs ajándékot. Más szóval: megadja, hogy hány évi bruttó jövedelemmel egyenlő az a privatizációs ajándék, amelyben a háztartás részesült. Ez az összeg a legjobb 20 százalékhoz tartozó lakások esetében az alacsonyabb felújításiköltség-becslés mellett az ott lakók 12,8 évnyi, a magasabb felújítási költség mellett 10,6 évnyi jövedelmének felel meg. (Az utóbbi adatra vonatkozóan lásd a 12. lábjegyzetet és az *F2. táblázatot.*) Érdemes ezt összevetni azzal, hogy: hány évi jövedelmét áldozza a lakástulajdon megszerzésére az, aki *önerejéből*, vagyis nem privatizáció útján jut hozzá a fentiekkel azonos értékű és minőségű lakáshoz. Miközben a privatizálás révén a korábbi bérlők átlagosan 8-10 évi jövedelmüknek megfelelő nemzeti ajándékot *kapnak*, addig az önerőből történő vásárlás esetén a saját lakásszektorban egy „használt" lakásért közel ennyit *fizetnek, azaz adnak.*[15]

4. Később még szó lesz arról, hogyan oszlik meg az ajándék az új lakástulajdonosok körén belül. De akármilyen is ez a megoszlás, annyi bizonyos: itt az új lakástulajdonosok összessége ajándékot kapott mégpedig *nem* az „államtól", *nem* a „nemzettől", hanem a társadalom többi tagjától, elsősorban azoktól, akik már korábban is saját lakásban éltek, s akiknek a többsége már korábban sem részesült a bérlakás-támogatásokból. Aligha fér kétség ahhoz, hogy ezt az ajándékot az ajándékozó nem önszántából adta, hanem erre rákényszerítették. Ezt a redisztribúciót, kényszertranszfert nem szentesíti semmiféle társadalmi igazságossági elv.

[15] A lakásár/jövedelem olló az utóbbi években csökkent, mivel a lakásárak az inflációnál kisebb mértékben emelkedtek. A lakásárakat csökkenti a privatizáció következtében megnövekedett lakáskínálat is. 1993-ban 6 évi átlagos családi jövedelem kellett egy átlagos értékű saját tulajdonú használt lakás megszerzéséhez. Az újonnan épült lakások ennek mintegy 1,5-2-szeresét tették ki. Összehasonlításul közlünk néhány külföldi adatot: Csehországban 8,1 évi, Szlovákiában 7 évi, a fejlett piacgazdaságokban mintegy 3 évi jövedelmet kell áldozni egy átlagos saját tulajdonú lakás önerőből történő megvásárlására. Lásd erről: *KSH* [1994*b*], [1995]; *A lakásszektor* ... [1995] tanulmányokat.

Miért nyomasztó az ajándék sokak számára?

Ezek után feltehető a kérdés: miért panaszkodnak mégis az új lakástulajdonosok? Mi az oka annak, hogy a lakás megvétele után a privatizációs ajándék felett érzett öröm helyett sokan inkább elkeseredettek, mert úgy érzik, hogy tarthatatlan anyagi helyzetbe kerültek. Az elmúlt évek tapasztalatai megosztották a közvéleményt: a bérlakást megvásárlók közül egyesek utólag is elégedettek döntésükkel, mások azonban csalódtak korábbi reményeikben, s néhányan már felajánlották lakásaikat az illetékes önkormányzatoknak visszavásárlásra. A *3. táblázat* segítségével ezt a paradoxont szeretnénk részletesen elemezni. (A Függelék *F3. táblázata* a *3. táblázat* összefüggéseit a megemelt felújítási költségekkel számoló változatra mutatja be.)

3. táblázat

Lakásköltségek a bérlakásszektorban a privatizálás előtt és után

Megnevezés	A privatizálás utáni folyó lakásköltség/jövedelem szerinti átlagok		
	alsó	középső	felső
	20 százalék		
1. Lakásterület, m^2	37,4	56,5	60,7
2. Egy főre jutó terület, m^2/fő	19,2	18,0	34,3
3. Komfortos lakások aránya, százalék	47,9	99,4	98,7
4. Háztartásra jutó jövedelem, ezer forint/háztartás	138,2	250,7	120,3
Lakásköltségek a privatizálás előtt			
5. Bruttó lakbér, ezer forint/lakás	6,2	13,4	11,4
6. Jövedelemre jutó bruttó lakbér, százalék	4,5	5,3	9,5
Lakásköltségek a privatizálás után			
Egyszeri költség			
7. Vételár (P') 10 százaléka, ezer forint/lakás	–	31,1	36,9
8. Felújítási költség (R), ezer forint/lakás	–	252,2	282,6
9. Összesen (7+8)	–	283,3	319,4
Évi folyamatos költség			
10. Privatizációs kölcsöntörlesztés (p') ezer forint/lakás	–	13,0	15,3
11. Társasházköltség (k), ezer forint/lakás	–	36,4	40,8
12. Összesen (10+11)	–	49,3	56,1
13. Jövedelemre jutó egyszeri költség, százalék	–	112,9	301,5
14. Jövedelemre jutó évi költség, százalék	–	19,1	49,6
15. Évi privatizációs hozam (h), ezer forint/lakás	–	145,2	140,3
16. Jövedelemre jutó évi privatizációs hozam, százalék	–	59,3	139,5

A *2. táblázattól* eltérően, most nem a lakásérték szerint rendezett mintából indulunk ki, hanem a privatizáció utáni évi folyó költségek/rendelkezésre álló jövedelem mutató szerint rendezzük a háztartásokat. Az első oszlopban találhatók azok, akik nem veszik meg lakásaikat, és továbbra is lakbért fizetnek majd. A később fizetendő lakbér bizonyára meghaladja az 1989-es szintet, de ezzel a problémával most nem foglalkozunk. Ennek a csoportnak privatizációs költsége nincs. A második és harmadik oszlopban a privatizáció utáni közepes, illetve a legmagasabb lakásköltség/jövedelem aránnyal jellemezhető háztartások találhatók.

Az első négy sor a háztartás jövedelmét, a lakás területét, a komfortos lakások arányát, valamint az egy főre jutó minőségi szobaszámot mutatja. A 5–16. sorokban a privatizációt megelőző évi folyamatos költségadatokat hasonlítjuk össze a privatizációval járó egyszeri és a privatizációt követő évi folyamatos költségekkel. Mivel itt elsősorban a háztartásokra nehezedő terhek szempontjából vizsgáljuk a problémát, a *2. táblázattól* eltérően kezeljük a vételár háztartásra háruló egyszeri és folyamatos költségeit. Egyszeri költségként most csak a vételár kötelezően készpénzben fizetendő 10 százalékával számolunk; a vételár további 90 százalékát a folyamatos költségek között számoljuk el.[16] Egyszeri költségként számoljuk el ugyanakkor a felújítási költség egészét, mivel jelenleg még intézményesen nem megoldott a felújítások bankhitelből történő fizetése. A folyó költségek között két tétel szerepel: a kölcsöntörlesztés és a fenntartási költség (gyakorlatilag a társasházi közös költség).

A *3. táblázat* 5. és 14. sorait összehasonlítva, jól látható, hogy a privatizálás következtében a folyó lakásköltségek a jövedelem százalékában mérve az 5,3 és 9,5 közötti sávból a 19,1 és 49,6 közötti sávba emelkedtek. Vegyük még ezen felül figyelembe a 9. sorban feltüntetett egyszeri költséget is, amely az éves családi jövedelem 112 és 301 százaléka (magasabb felújítási költséget feltételezve 249 és 665 százalék) között mozog, továbbá a nominálbér emelkedését jóval meghaladó mértékű fűtési és energiaárak növekedését (lásd a Függelék *F4. táblázatát*). Mindezt együttesen mérlegelve megértjük azoknak a háztartásoknak a súlyos gondjait, akik nem rendelkeztek számottevő megtakarítással[17] és folyó jövedelmükből képtelenek megfizetni a rájuk szakadt költségeket.

Fejlett piacgazdaságokban a saját lakás vásárlásához vagy építéséhez hitelért folyamodó háztartásokat a kölcsönt nyújtó bank elszámoltatja jövedelmükről, és összeveti azt a lakás várható kiadásaival, beleértve a törlesztés és kamatfizetés terheit is. Amennyiben a kamatokkal megemelt évi törlesztés, valamint a többi lakáskiadás a fűtés- és energiaköltséggel együtt meghaladja a háztartás jövedelmének 25 százalékát, a bank rendszerint megtagadja a kölcsön folyósítását. A magyar privatizáció során ezt a kérdést fel sem tették. Ha a háztartás rendelkezik a privatizálandó lakás vételárának 10 százalékával, bármennyire alacsony is legyen a várható jövedelme, megvásárolhatja a lakást. Úgy gondolták, hogy amíg fizeti az igen alacsony havi törlesztést, az állam részéről minden rendben van, a többi legyen az új tulajdonos gondja.

Mi most itt statikusan, az 1989-es állapotra vonatkozóan vizsgáltuk a problémát. Az azóta eltelt időben jelentős differenciálódás ment végbe a háztartások jövedelemszerzési képességében. Egyesek megsokszorozták akkori jövedelmeiket, és így könnyedén vállalhatják a megnövekedett lakáskiadásokat, míg mások reáljövedelme stagnált vagy csökkent, esetleg munkanélkülivé váltak, s ezért nem tudják kifizetni az egyre növekvő folyó költségeket, nem is szólva a felújítás egyszeri költségéről.

A *3. táblázat* 15. sora a privatizációs ajándéknak megfelelő éves hozamot, a 16. sor pedig az éves hozam jövedelemhez viszonyított arányát adja meg. A számítás szerint a háztartások 20 évre elosztva évi 140-145 ezer forint közötti ajándékot kapnak, amely a

[16] A folyamatos költségek között jelenik meg a vételár 90 százaléka, amelyet a törvény által előírt 3 százalékos nominálkamatláb (negatív reálkamat!) mellett 25 év alatt kell törleszteni. Mivel számításaink 2 százalékos reálkamatból kiindulva húszéves megtérüléssel számolnak, a törlesztés részleteit is ezzel összhangban számítottuk ki. Tekintettel arra, hogy itt némileg eltérünk a korábbi feltevésektől, a *3. táblázatban* a P szimbólum helyett P', p helyett pedig p' szerepel. Az eredmények nagyságrendjét ez nem érinti.

[17] 1989-ben a lakossági megtakarítások értéke (az akkori elszámolás szerint az egyéni vállalkozók megtakarításaival *együtt*) összesen 536 milliárd forintot tett ki (lásd Statisztikai évkönyv, 1989). A bérlakások megvásárlásának (csak a vételár készpénzben fizetendő 10 százaléka) és felújításának egyszeri költsége (az elmaradt felújítás költségének becslésétől függően) durván 220-410 milliárd forintra tehető. Szembeállítva a két számot, nyilvánvalóvá válik, hogy az összes háztartás 17-18 százalékát kitevő privatizált bérlakásban lakók ezt az összeget megtakarításaikból *nem* tudják fedezni.

magasabb jövedelműek csoportjában a jövedelem 59,3 százalékát, az alacsonyabb jövedelműek esetében a háztartás jövedelmének 139,5 százalékát teszi ki.

A *3. táblázat* segítségével szemléltethetjük a fejezet elején leírt paradoxon megfejtését. Miért van az, hogy miközben az új lakástulajdonosok többnyire nagy, sok esetben igen nagy ajándékban részesültek, mégis igen sokan úgy érzik: súlyosan csalódtak, pórul jártak? A kifejtés egyszerűsítésére emeljünk ki az új lakástulajdonosok sokaságából két tiszta típust!

Az egyik *érzékelhető* ajándékot kapott, és ennyiben beteljesültek a várakozásai. A privatizált lakás megfelel igényeinek, szívesen lakik benne. Azokat az egyszeri és folyó költségeket, amelyekkel a lakás megvásárlása jár, képes jövedelméből és vagyonából fedezni; a saját tulajdonú lakással járó költségek nem rónak rá nagyobb terhet, mint amennyi piacgazdaságban szokásos. A *3. táblázat* szerint ide tartoznak a középső oszlopban található háztartások, akiknek a folyó lakásköltség/éves jövedelem mutatója ugyan közel négyszeresére nőtt, de még így sem haladja meg a piacgazdaságban kritikusnak tekintett 25 százalékos arányt. Mivel a folyó költségek elviselhetők, ennek a tiszta típusnak a számára az ajándék ténylegesen ajándék, s ezt szubjektíve, lelkileg is így éli meg.

A másik tiszta típusba tartoznak azok, akinek a számára elviselhetetlen teherré vált a privatizált lakással együtt járó egyszeri és folyó költség. Ebbe a csoportba sorolhatók a harmadik oszlopban található háztartások. Gondoljuk csak meg: ezek a háztartások is közel azonos méretű lakásban laknak, mint az előző csoporthoz tartozó háztartások, csakhogy a jövedelmük alig fele az előzőeknek. Ebből adódóan a folyó lakásköltség/jövedelem mutató itt *átlagosan* 9,5 százalékról közel 50 százalékra nőtt, ami a piacgazdaságok gyakorlata szerint is elfogadhatatlanul magas teher. Ezek a háztartások korábban, a támogatott lakbérek és az ugyancsak támogatott energiaárak mellett alacsony jövedelmük ellenére is megengedhették maguknak, hogy relatíve nagy lakásban éljenek (az egy főre jutó terület itt 34,3 m^2 az előző csoport 18,0 m^2-ével szemben). Piaci árak mellett ez az igényszint azonban nem tartható, a költségek elviselhetetlenné váltak a háztartás számára.

Visszatérve ahhoz a tiszta típushoz, amely számára egyértelmű teher az állami bérlakás megvásárlása: a privatizálás számukra *nem adott érzékelhető* ajándékot; a tulajdon megszerzését szubjektíve, lélektanilag nem ajándékként, hanem veszteségként élik meg. Pedig igazság szerint ők is ugyanakkora ajándékot kaptak, mint az előző csoport (lásd 15. sor privatizációs hozamát), ám ez csak *potenciális, feltételes* ajándék. Ajándék jellege akkor és érzékelhetően csak akkor realizálódna, ha a privatizált lakását eladná, és egy másik, a permanens jövedelmével[18] és vagyonával arányos olcsóbb lakásba költözne (legyen az akár saját tulajdonú, akár bérlakás). Feltételezhető, hogy a lakáscsere révén olyan tranzakció menne végbe, amelyben az egyik oldalon jelentős egyszeri jövedelemhez jutna, továbbá csökkennének folyó lakásköltségei. Másfelől: az új lakás feltehetően kisebb lenne, esetleg kevésbé jó környezet venné körül; tehát kisebb fogyasztói kielégülést adna neki. Emellett a költségek közé kellene sorolni a csere által okozott anyagi és lelki veszteséget is. Ha a tranzakció előnyeinek és hátrányainak együttes mérlege pozitív lenne, akkor *ebben* realizálódhatna az ajándék, ami immár nem társulna megfizethetetlen terhekkel. Erre a gondolatra még részletesen visszatérünk.

[18] A közgazdasági szakirodalom, Milton Friedman nyomán permanensjövedelem-hipotézisnek nevezi azt a feltevést, amely szerint az egyén (háztartás) fogyasztása nem pillanatnyi, hanem hosszú távon át befolyó, tartós átlagos jövedelmétől függ.

A paradoxon a különböző életkorúak esetében

A *4. táblázat* a *3. táblázat* megismétlése, azzal a különbséggel, hogy itt külön kezeljük az *aktív* és az *inaktív* korú háztartásokat. (A Függelék *F5. táblázata* a felújítások megnövekedett költségeinek hatását mutatja be.) A *4. táblázat* a paradoxon „megfejtésének" további illusztrációján kívül felhasználható az aktívak és inaktívak összehasonlítására is. A privatizációs ajándék évi nettó hozamban kifejezett abszolút nagysága valamennyi kvintilishez tartozó háztartás átlagát tekintve kb. azonos, évi 140 ezer forint körül van. Ezzel szemben a folyó jövedelemhez viszonyított éves költségterhelés nagyon eltérően alakul: az aktív korú háztartások esetében 18,1 és 34,9 százalék között mozog, miközben az inaktív korú háztartásokban még a magas jövedelműek esetében (168,6 ezer forint) is 26,4 százalék, az alacsonyabb 74,1 ezer forint jövedelműek körében pedig eléri a jöve-

4. táblázat
Lakásköltségek privatizálás előtt és után
életkor szerint

Megnevezés	A privatizálás utáni folyó lakásköltség/jövedelem szerinti átlagok			
	aktív korúak		inaktív korúak	
	középső	felső	középső	felső
	20 százalék			
1. Lakásterület, m^2	57,8	69,3	53,2	57,6
2. Egy főre jutó terület, m^2/fő	17,5	25,6	27,4	49,3
3. Komfortos lakások aránya, százalék	99,5	99,4	94,0	100,0
4. Háztartásra jutó jövedelem, ezer forint/háztartás	269,7	179,3	168,6	74,1
Lakásköltségek a privatizálás előtt				
5. Bruttó lakbér, ezer forint/lakás	13,4	13,9	10,7	10,7
6. Jövedelemre jutó bruttó lakbér, százalék	5,0	7,8	6,3	14,5
Lakásköltségek a privatizálás után				
Egyszeri költség				
7. Vételár (P') 10 százaléka, ezer forint/lakás	31,3	41,6	29,9	33,2
8. Felújítási költség (R), ezer forint/lakás	254,3	325,2	244,9	267,5
9. Összesen (7+8)	285,6	366,8	274,8	300,7
Évi folyamatos költség				
10. Privatizációs kölcsöntörlesztés (p') ezer forint/lakás	13,0	17,3	12,4	13,8
11. Társasházköltség (k), ezer forint/lakás	37,0	45,4	33,0	37,3
12. Összesen (10+11)	50,1	62,7	45,4	51,1
13. Jövedelemre jutó egyszeri költség, százalék	105,6	210,7	164,7	428,3
14. Jövedelemre jutó évi költség, százalék	18,1	34,9	26,4	70,7
15. Évi privatizációs hozam (h), ezer forint/lakás	143,7	147,9	142,8	140,3
16. Jövedelemre jutó évi privatizációs hozam, százalék	54,4	89,5	85,8	201,7

delem 70,7 százalékát! Noha a folyó költség abszolút nagysága valamivel kisebb az inaktívak, mint az aktívak számára, a költség-haszon elemzés rávilágít a probléma gyökerére. A bérlakásban lakó inaktív háztartások *relatíve* jobb lakáskörülmények között élnek, mint az aktív korúak: ketten vagy egyedül olyan lakásban, amelyet az aktív korban sokan egy vagy több gyermekkel osztottak meg. Ráadásul az inaktív korúak folyó jövedelme is jóval alacsonyabb, mint az aktív korúaké, s ezért a folyó költség/jövedelem hányados az elfogadható sávból az elviselhetetlen sávba ugrik át.

A privatizált lakások inaktív tulajdonosainak átlagát tekintve, a kialakult új állapot nincsen arányban az inaktívak jelenlegi tényleges jövedelmével. Most eltekintünk azoktól az esetektől, amikor a már felnőtt gyermekek, unokák - esetleg éppen az öröklés reményében - magukra vállalják a privatizálás során felmerülő költségeket.

Fejlett piacgazdasághoz hasonlítva, drámai különbség érzékelhető. Nyugaton a saját tulajdon megszerzése tipikus esetben az életciklus első felében történik. Ezzel szemben nálunk éppen az életciklus utolsó szakaszában kell végrehajtani az inaktív háztartásnak egy nagy beruházást, amelyhez nem rendelkezik elegendő megtakarítással, és amelynek törlesztését is élete végéig nyögnie kellene.

Hatások az eloszlásban - nyertesek és vesztesek

Az *5-8. táblázatok* a privatizáció társadalmi újraelosztásra gyakorolt hatásáról, a nyereségek és veszteségek eloszlásáról adnak további információt.[19] Mind a négy táblázatban szerepel az a támogatáskategória, amely a bérlakásszektornak és a saját lakásszektornak adott összes 1989. évi *folyó lakástámogatást*[20] tartalmazza. Ez a támogatás kalkulációnkban hozzáadható a szokványos, szűkebb értelemben vett jövedelemhez. A privatizálás révén kapott ajándéknak egy évre számított összege, a privatizációs hozam egy másik fajta támogatást jelent, amely ugyancsak hozzáadható a szokványos értelemben vett jövedelemhez.

Az alábbiakban összefoglalok néhányat azok közül a következtetések közül, amelyek az *5-8. táblázat* együtteséből adódnak (az elemzés az alacsonyabb felújítási költségre vonatkozó számítások alapján készült).

1. A privatizálás következményei, akárcsak a folyó támogatások, rendkívül egyenlőtlenül terülnek szét a társadalmon belül. Az *5. táblázatban* az egy főre jutó jövedelmek alapján mutatjuk be a kétféle támogatás jövedelemnövelő hatását, míg a *6. és 7. táblázatban* a háztartások összjövedelmére vetítve közöljük a folyó támogatás és az egyszeri privatizációs ajándék jövedelemnövelő, illetve -differenciáló hatását.

1989-ben, a háztartások átlagát tekintve, az év folyamán kapott folyó támogatások 18 százalékkal növelték a lakossági jövedelmeket. A legtöbb támogatásban a bérlakásban lakók részesültek, minden 100 forint jövedelmüket 32,6 forinttal tetézték a támogatások, míg a saját lakásban lakóknak 14,3 forint jutott. A privatizációs támogatás előnyei még

[19] A támogatások disztributív hatásával foglalkozó magyar irodalomból kiemelem: *Szelényi* [1978], *Ladányi* [1972], *Dániel* [1982], [1984], *Dániel-Temesi* [1984], *Manchin-Szelényi* [1986], *Hegedűs-Tosics* [1993], *Incidence ...* [1989] írásokat. Az újabb, 1989-1993-as adatokra épülő vizsgálatok eredményeit *Dániel* [1995] tanulmányom tekinti át. A bérlakások feketepiaci forgalmából származó disztributív hatásokat vizsgálja hasonló módon *Alexeev* [1988] és *Buckley-Gurenko* [1995] írása; az irodalomból lásd még *Atkinson* [1992] és *Szelényi* [1989] munkáit.

[20] A lakástámogatás egy részét tételesen kimutatja az állami költségvetés (például állami bérlakásépítés, az állami bérlakásszektor fenntartási költségeihez történő hozzájárulás, sajátlakás-építési kölcsönök kamattámogatása, szociális támogatás), összetételéről és összegéről a parlament dönt. Másik része azonban olyan burkolt támogatás, amelyről nincsenek hivatalos kimutatások és nagyságrendje is csak becsléssel határozható meg (például az alacsony szinten megállapított, központilag szabályozott lakbérek és a piaci szintű lakbérek közötti különbözet vagy a nyolcvanas években elterjedt munkáltatói építési támogatás értéke).

5. táblázat
A lakástámogatások és a privatizációs ajándék jövedelemnövelő hatása

Megnevezés	Rendelkezésre álló jövedelem	Folyó támogatással növelt jövedelem	Privatizációs évi hozammal növelt jövedelem
		a rendelkezésre álló jövedelem százalékában	
	ezer forint/fő	százalék	százalék
Háztartások összesen	76,7	118,0	112,0
Jövedelem szerint:			
alsó 25 százalék	45,8	122,0	111,2
felső 25 százalék	119,8	116,7	110,4
Tulajdon szerint:			
bérlakásban lakók	79,3	132,6	155,2
saját lakásban lakók	76,0	114,3	100,0
Életkor szerint:			
aktív korúak	78,1	118,3	109,1
inaktív korúak	71,3	117,5	120,1
inaktív korúakból bérlakásban	74,7	145,7	181,9
Település szerint:			
budapestiek	89,3	124,1	133,4
vidéki városiak	75,9	113,3	110,0
községiek	71,8	110,4	100,6
Családméret szerint:			
gyermektelenek	85,6	113,6	114,4
három- és több gyerekesek	56,7	129,3	108,9
Iskolai végzettség szerint:			
8 általános és alatta	70,2	114,7	106,4
felsőfokú végzettségűek	93,3	132,8	125,9

ennél is egyenlőtlenebbül oszlottak meg: a bérlakásban lakók egyszeri „végkielégítésként" húsz évre elosztva jövedelmük 55,2 százalékát kapják, a saját lakásban lakók ezzel szemben semmit sem kapnak.

2. Az eloszlásnak vannak olyan vonásai, amelyek a társadalmi igazságosság szokásos kritériumai, valamint szociálpolitikai szempontok szerint méltányosnak tekinthetők; például a nagycsaládosok valamivel kedvezőbb elbánásban részesültek ebben a tekintetben, mint a gyermektelenek. Ennek magyarázata, hogy a nyolcvanas évek során relatíve több nagycsaládos háztartás jutott jó minőségű bérlakáshoz, mint korábban. A nyolcvanas évek „célzottabb" bérlakáselosztásának eredményeként ugyancsak nagyobb számban jutottak jó minőségű, olcsó bérlakáshoz az alacsony jövedelmű háztartások. Ennek tulajdonítható, hogy a korábban bérlakásban lakó, az alsó jövedelemkvintilishez tartozó háztartások is az országos átlagot meghaladó mértékű nemzeti ajándékban részesültek.

3. Nem állítom azt, hogy akik a privatizálási szabályokat kidolgozták, elfogadták és később a végrehajtásban közreműködtek, feltett szándékkal részesítettek egyes csoporto-

6. táblázat
A lakástámogatási rendszer nyertes és vesztes csoportjai

Megnevezés	Folyó támogatás	Privatizációs ajándék jelenértéke
	átlag	
Az összes háztartás átlagának adott támogatás, illetve ajándék abszolút összege (forint/háztartás)	37 698	384 168
Az egyes csoportoknak adott támogatás, illetve ajándék az összes háztartásnak adott átlagok százalékában		
Átlag felett támogatottak		
Bérlakásban lakók átlaga		
Ebből:	167,2	454,3
jövedelem szerinti		
felső 20 százalék	200,0	531,5
alsó 20 százalék	135,9	360,0
Budapestiek	135,5	316,0
Magasabb beosztásúak	140,1	316,8
Felsőfokú végzettséggel rendelkezők	195,2	242,6
Három- és több gyerekesek	239,2	116,5
Átlag alatt támogatottak		
Inaktív háztartások*	52,4	98,8
Községekben lakók	72,9	49,4
8 általánosnál alacsonyabb végzettségűek	30,4	31,2
Sajátlakás-tulajdonosok	81,3	-

*A bérlakásban lakók inaktív háztartások támogatottsága a folyó támogatások 137,5 százalékos, a privatizációs ajándék 396,9 százalékos szintjével a háztartások átlaga *felett* helyezkedik el.

kat előnyben, másokat hátrányban. Az előnyben vagy hátrányban való részesülés a múltbeli lakáseloszlás, valamint a vak, nem „célzott", hanem „vaktában lőtt" privatizálási gyakorlat együttes következménye.[21] Ez azonban nem változtat azon, hogy végeredményben kirajzolódnak a részrehajlás karakterisztikus elemei. A fő kedvezményezettek a következő, egymást jelentős részben átfedő csoportok:

a) per definitionem nyertesek a bérlakásban élők, szemben a saját lakásban élőkkel. Már a privatizálás előtt is fennállt ez a szembeszökő aránytalanság: a bérlakásban élőket tulajdonképpen az önerejükből épült saját lakásban élők támogatják. Most ezt az aránytalanságot újabb aránytalanságok tetézték;

b) a budapestiek;

c) a magasabb jövedelműek;

d) a magasabb iskolai végzettségűek.

[21] Más kérdés, hogy a végeredményben kialakult disztributív hatások jó része, legalábbis ami azok irányát illeti, gondos számításokkal előrelátható volt. Lásd erről *Dániel* [1980],[1981] írásait. Nem meglepő, amint arról rövidesen szó lesz, hogy a részrehajlás, amely már a bérlakások támogatásában megnyilvánult, e bérlakások kedvezményes osztogatásakor felerősödik.

7. táblázat
Az egyenlőtlenség alakulása

Megnevezés	Rendelkezésre álló jövedelem szerint	Folyó támogatással növelt jövedelem szerint	Privatizációs évi hozammal növelt jövedelem szerint
Háztartások összesen	45,95	55,41	59,12
Jövedelem szerinti:			
alsó 25 százalék	18,45	27,67	62,12
felső 25 százalék	35,68	42,71	49,85
Bérlakásban lakók	43,01	42,74	50,77
Saját lakásban lakók	46,65	58,32	-
Aktív korúak	43,28	50,06	44,90
Inaktív korúak	55,85	74,81	73,98
Budapestiek	48,16	49,27	55,42
Vidéki városiak	40,92	50,07	56,00
Községiek	47,19	61,23	61,17
Gyermektelenek	50,15	53,73	67,46
Három- és több gyerekesek	39,08	91,25	39,42
8 általánost végzettek	38,02	57,76	52,83
Felsőfokú végzettségűek	48,34	52,51	46,07

Megjegyzés: Az egyenlőtlenséget százalékban kifejezve, a relatív szórás mutatójával mérjük. Az egyenlőtlenségi mutató tartalma: szórás és relatív szórás. A szórás a megfigyelések számtani közepétől mért eltérések négyzetei számtani közepének pozitív négyzetgyöke. A relatív szórás a középtől való eltérés mértékének szintetikus mérőszáma. Az egyenlőtlenség mérési problémáiról lásd *Atkinson* [1970], *Atkinson–Micklewright* [1992] és *Sen* [1973].

Amit elitnek neveznek a szociológusok, az valószínűleg többé-kevésbé egybeesik a *c*) és *d*) kategóriák szerinti nyertesekkel. Az adatok alapján feltehető, hogy az elit nagy része budapesti, és korábban bérlakásban lakott [lásd *a*) és *b*) csoport]. Ide sorolható a bérlakásban lakó inaktív korúak kimagaslóan magas nyeresége is: egy főre jutó jövedelmeik alig maradnak el az átlagos jövedelmektől, ezzel szemben a privatizálásból származó kiegészítő jövedelmük 100 forint rendelkezésre álló jövedelemre számítva, az átlag *hétszeresének* felel meg (lásd *5. táblázat*). Ez a csoport magában foglalja azokat a korábban nagy jövedelmű és magas beosztású személyeket, akik a nyugdíjkorhatár elérésével vagy korengedménnyel még a rendszerváltás előtti években nyugdíjba vonultak. A privatizálás egyetlen nekifutással még egy óriási végkielégítést adott azoknak, akik korábban is nagy támogatást kaptak a többi adófizető terhére.

Vessünk egy pillantást ebből a *8. táblázatra*! Elsősorban azoknak tellett nyaraló építésére, akik hosszú időn át élvezték az állami bérlakás használatával járó támogatást. Akik saját lakásban laktak, azok nagy részének erre nem tellett. Nos, a privatizálás után ennek a nyaralóval rendelkező csoportnak most két ingatlana van: olcsón szerzett saját tulajdonú városi lakása plusz nyaralója.

8. táblázat
Jövedelem, lakástámogatás és a nyaralók száma 1989-ben

Megnevezés	Jövedelem (forint/fő)	Folyó támogatás (forint/fő)	100 háztartásra jutó nyaralók száma
Háztartások összesen	76 666	13 809	8
Saját tulajdonú lakásban	76 015	10 869	6
Ebből:			
jövedelem szerinti:			
alsó 20 százalék	43 449	9 234	2
felső 20 százalék	125 225	16 832	12
Bérlakásban	79 332	25 844	14
Ebből:			
jövedelem szerinti			
alsó 20 százalék	44 311	16 909	8
felső 20 százalék	132 550	36 408	24

4. A bérlakásprivatizáció *vesztesei* az önkormányzati tulajdonban maradó, rossz minőségű bérlakások lakói. A *KSH* [1995] korábban már idézett tanulmánya alapján megállapítható, hogy ezek a háztartások – a lakással rendelkezők körében – nemcsak lakáskörülményeiket tekintve, de szociálisan is a legrosszabb helyzetűeknek minősülnek.

Ugyancsak a privatizáció vesztesei között kell megemlíteni az önálló lakással nem rendelkező, többnyire pályakezdő fiatalokat, akik a saját lakás építésének vagy vásárlásának egyszeri költségét nem tudják előteremteni, de képesek lennének folyó jövedelmük 25-40 százalékának erejéig lakást bérelni. A bérlakásszektor felszámolásával ez a lehetőség gyakorlatilag megszűnt a számukra.[22]

5. A jövedelemeloszlás egyenlőtlenségét sokféle mutatóval szokás mérni; itt most csak egyetlen mutatót közlünk: a jövedelmek relatív szórását. A *7. táblázat* rávilágít arra, hogy mind az 1989-es folyó lakástámogatás, mind a bérlakás-privatizáció növelte a társadalmi egyenlőtlenséget. Az egyenlőtlenségi mutató értéke jobban nőtt a privatizálás hatására, mint a folyó támogatás következtében; a privatizálás fokozta a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségét azzal, hogy „felszorozta" a korábban is élvezett bérlakás-támogatások hatását.[23]

[22] Az Amerikai Egyesült Államokban a nyolcvanas évek végén a háztartások közel 30 százaléka lakott bérlakásban. Ez az arány azoknál a háztartásoknál, amelyekben a háztartásfő 25 évnél fiatalabb, 84 százalék, a 25 és 34 év közöttieknél 56 százalék volt (*Apgar*[1988]). Ez a megfigyelés is alátámasztja, hogy a pályakezdő fiatalok számára anyagilag kedvezőbb és természetesebb megoldást jelenthet a bérlakás, mint a saját tulajdon.

[23] Nem szeretném azt a benyomást kelteni, mintha a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségének puszta tényét ellenezném. Meghatározott korlátokon belül nemcsak elfogadhatónak, de kívánatosnak is tartom a korábbinál nagyobb mértékű jövedelemdifferenciálódást, feltéve, hogy ez a teljesítmények ösztönzésével függ össze. Ugyanakkor indokolatlannak, sőt igazságtalannak minősítem a redisztribúciónak azt a formáját, amely a társadalmi támogatást nem az arra rászorultaknak adja, hanem a már amúgy is méltánytalanul kedvezményezettek számára juttat újabb ajándékot a már addig is méltánytalanul hátrányban részesültek rovására.

A privatizálás fiskális, lakásgazdasági és politikai hatásai

Mérleg készítésére teszek kísérletet: mennyire vált be a lakásprivatizáció Magyarországon alkalmazott módszere; mekkora hasznot hozott és milyen költségekkel járt.

Fiskális hatások. Az önkormányzatok számára a privatizálás kevés fiskális bevételt hozott, hiszen mélyen „áron alul" adták át a tulajdonjogokat. Ez azonban csupán a mérleg egyik oldala. Ha a lakásokat nem privatizálták volna, akkor most az önkormányzati tulajdonú lakásszektor vesztesége súlyos fiskális teherként nyomasztana. A teher súlyossága attól függne, mekkora ráfordítást vállalnának a régóta esedékes felújítások elvégzésével, a folyamatos állagmegőrzéssel, vagy milyen mértékben folytatnák a halasztás, a vagyonleromlás tűrésének régi gyakorlatát. Az a tény, hogy ettől a dilemmától vagy legalábbis a dilemma megoldásának közvetlen gyakorlati felelősségétől túlnyomórészt megszabadultak az önkormányzatok, tulajdonképpen lényeges könnyebbség számukra. Ennyiben a kormányzat, és ezen belül az önkormányzatok, valamint a lakáspolitikával foglalkozó politikusok várakozásai számottevő részben teljesültek.

Lakásgazdasági hatások. A lakásszektor tulajdoni szerkezete a privatizálás nyomán kedvezőtlenül alakult. Összehasonlításul kiemelem a konszolidált piacgazdaságok lakásszektorának néhány jellegzetes vonását.

A lakásállomány számottevő hányada soklakásos ház. Városokban, különösen azok központi részében ez a domináns, sőt szinte kizárólagos lakástípus. A tulajdont tekintve a soklakásos ház két fő formában szerveződhet meg: *a*) *társasház*: azaz minden lakásnak más a tulajdonosa, s rendszerint a tulajdonos egyúttal a lakás lakója is; *b*) *bérház:* amelyben a soklakásos ház egészének egyetlen tulajdonosa van, s a lakók bérlőként állnak szemben a tulajdonossal. A tulajdonos lehet az állam, az önkormányzat, egy non-profit intézmény (például nyugdíjintézet), vagy lehet profitra orientált magántulajdonos: természetes személy vagy vállalat, esetleg éppen bérházak üzemeltetésére specializálódott részvénytársaság.

A lakástulajdon privatizációjának Magyarországon alkalmazott módszere nem azt jelentette, hogy a lakás megmaradt volna a bérházalszektoron belül, miközben állami tulajdonból átkerül valamiféle nem állami tulajdonba. A privatizálás átvitte a lakásokat a *b*) alszektorból az *a*) alszektorba, mégpedig példátlan arányban. Nincs a világnak olyan nagyvárosa, olyan országa, amelyben a bérlakásalszektor hányada annyira kicsi lenne, mint Budapesten és Magyarországon![24] Egész sor súlyos baj származik ebből. Csak néhányat említek.

A piacgazdaságban a társasházak szervesen, a tulajdonos-lakók önkéntes társulásaképpen jönnek létre. Már a megalakulástól kezdve kifejlődik bizonyos fokú homogenitás: körülbelül azonos életszínvonalú emberek társulnak, akik eleve tudják, hogy milyen minőségű házban fognak lakni és az milyen fenntartási költségekkel jár. Ezzel szemben a privatizálással létrejött „társasház" nem szerves fejlődés terméke; itt heterogén tulajdonosi együttes jött létre; egymásra rákényszerített „társaknak" kell együttműködniük, miközben igényeik és jövedelmük esetleg élesen különbözik. A legszegényebb és legkevésbé igényes tulajdonosok blokkolni tudják a többiek felújítási és állagmegőrzési szándékait. Ez tökéletesen eltér nemcsak a viszonylag homogén tulajdonosi szerkezetű társasházak helyzetétől, hanem a piacgazdaságokbeli bérházak helyzetétől is. Ez utóbbiakban a házak egészének tulajdonosa köteles a felújításról és karbantartásról gondoskodni an-

[24] Nyugat-Európában a non-profit bérlakásszektorhoz tartozó lakásállomány az összes állomány százalékában kifejezve 12 és 40 százalék között van. A két végletet Hollandia és Svédország képviseli, a többi országban átlagosan 20 százalékot tesz ki. A tulajdonos által lakott lakások aránya a legmagasabb Nagy-Britanniában (ahol ugyancsak lakásprivatizálás zajlott le) 65 százalékkal, a legalacsonyabb Svédországban és a volt NSZK-ban, 40 százalékkal. A fenti két tulajdonforma között található a magánbérlet, amely részarányát tekintve 7 és 45 százalék között helyezkedik el. Az előbbi Nagy-Britanniában, az utóbbi Hollandiában.

nak tudatában, hogy az általa megkövetelt lakbér és az általa nyújtott lakásminőség között igen szoros a kapcsolat.

Fejlett piacgazdaságban az emberek egy része megengedhetné magának akár a saját tulajdonú, akár a bérelt lakást, és egyéni preferenciái alapján választja az utóbbit. Mások számára az anyagi helyzet nem adja meg a választás lehetőségét; bérelniük kell lakást, mert nem tudják előteremteni a lakásvásárláshoz szükséges készpénzt és hitelt. A két csoport együttvéve számottevő keresletet támaszt háztulajdonosok által rendben üzemeltetett bérlakások iránt. Ez a kereslet most Magyarországon kielégítetlen marad. A háztartások helyettesítésre kényszerülnek; lakástulajdont kell szerezniük, vagy albérletben élniük, kellő főbérleti bérlakáskínálat híján.

Még jól működő, rugalmas lakáspiacon is könnyebb bérlakásból bérlakásba költözni, mint saját tulajdonú lakásból másik, saját tulajdonú lakásba. A bérlakáskínálat hiánya sokkal nehezebbé teszi mindenki számára az elmozdulást eddigi lakásából; sokkal kisebb a mobilitás, nehézkesebb az adaptáció.[25]

Politikai hatás. Vannak nyertesek és vesztesek. A nyertesek feltehetően örülnek, bár jó részük nincs is tisztában azzal, mekkora ajándékot kapott. Még aki igazában át is éli ezt a nyereségélményt, az is inkább hallgat róla. Különösen az marad csendben, aki sejti vagy tudja, hogy a társadalmi igazság szempontjából jóvá nem hagyható vagy legalábbis kétséges előnyhöz jutott. Sok nyertesnek az örömébe üröm is vegyült: hirtelenjében nekik sem könnyű kifizetni a nagyobb költségeket. Egyszóval: azok, akik extra rokonszenvet, politikai hasznot reméltek az osztogatástól, tulajdonképpen kevéssé tudják még a nyertesektől is bezsebelni ezt a hasznot.

Ráadásul itt vannak azok, akik (a már kifejtett gondolatmenet értelmében) csak potenciális ajándékban részesültek, s most csak a többletlakásköltség jelenik meg kézzelfoghatóan a költségvetésükben. Ebben a körben visszafelé sült el az akció: nem politikai hálát gerjesztett, hanem csalódást, dühöt és elkeseredést.

A cikk utolsó fejezetében a következő kérdésekkel foglalkozunk: ha már így alakult a helyzet, mit lehet tenni? Hogyan lehetne javítani a lakásszektorban végbemenő adaptációt, s ezzel együtt enyhíteni azok veszteségeit, anyagi és lelki kárát, akik a privatizációs nyomás nehéz helyzetébe kerültek? Hogyan lehetne elősegíteni, hogy számukra is, legalább részlegesen realizálódjék az „ajándék"?

A mobilitás és az adaptáció előmozdítása

Tekintsünk először előre, egy érett, hosszú ideje működő, összecsiszolódott lakáspiacra! Itt a piac többé-kevésbé olyan lakásállományt diktál – és vele együtt a lakáshasználatnak a háztartások közötti olyan eloszlását –, amely (statisztikailag elég jó közelítéssel) megfelel az alábbi két feltételnek:

1. Mindenki a jelenlegi és várható jövedelmével, továbbá vagyoni helyzetével arányos lakásban lakik. Képes jövedelméből (illetve a jövőbeli jövedelmétől és vagyonától függő hitelből) megfizetni azokat a költségeket, amelyek a lakással kapcsolatosak, anélkül, hogy aránytalanul háttérbe kellene szorítania más kiadásait. Ez az arányossági követelmény a lakással kapcsolatos kiadások összességére vonatkozik, s magában foglalja a lakbért, saját tulajdon esetén a közös költséget, az esetleges hiteltörlesztést, továbbá a lakással arányos közüzemi költségeket.

[25] Ezen a helyen szeretnék egy személyes megjegyzést tenni. 1992-ben közölt cikkem nyomatékosan előre felhívta a figyelmet a lakók számára tömegesen átadandó tulajdon veszélyeire és hátrányaira. Nem elégtételt érzek amiatt, hogy prognózisom minden pontja valóra vált. Sokkal inkább azt az elkeseredést, hogy az idején megtett figyelmeztetés süket fülekre talált. A bekövetkezett bajok irreverzibilisek.

Ki-ki saját értékrendje szerint döntse el, igazságosnak tartja-e ezt az arányosságot, amelyet kis egyszerűsítéssel így foglalhatunk össze: „amilyen az anyagi helyzeted, olyan a lakásod". A szociálpolitikai beavatkozás némileg eltérítheti a lakáseloszlást ettől az elvtől. De tudomásul kell venni: alapjában véve ez az elv érvényesül minden érett piacgazdaságban.

2. A lakbérek és a lakásárak szabadon alakulnak a piacon. Az adott lakbérek és lakásárak mellett egyensúly van kereslet és kínálat között. Van bizonyos számú üres lakás, amely már csak az adaptáció súrlódásai miatt is létrejön. De alapjában véve mindenki a pénztárcájának (és a pénztárca által határolt keresletének) megfelelő lakásban lakhat.

Érett piacgazdaságban számottevő a lakásmobilitás. Persze, lakásváltoztatásra nehezebben szánják rá magukat az emberek, mint egy tévékészülék vagy akár egy autó kicserélésére. De azért a piac kikényszeríti a nem túl ritka változtatásokat: aki teheti, az jobb (rendszerint drágább) lakásba költözik; aki rászorul, az a korábbinál olcsóbb (rendszerint rosszabb) lakásba megy át. A családok az életciklus során is önként többször változtatnak lakást. Az adaptáció jó része decentralizált folyamatokban megy végbe, aránylag kevés az állami beavatkozás.

Természetesen még az érett, hagyományos piacgazdaság sem felel meg tökéletesen a fenti két feltételnek. Mindazonáltal az ottani súrlódások mértéke töredéke annak, mint ami most áll a magyar lakáspiaci adaptáció útjában.

A privatizálás utáni induló állapot igen kedvezőtlen abból a szempontból, hogy a kínálat (a lakásállomány méret- és minőségi összetétele, továbbá a tulajdonjogi struktúra) – amely egészen más gazdasági és jogi feltételek között alakul ki – egyáltalán nem felel meg a gyorsan változó lakbéreknek és áraknak, az új jövedelmi arányok és az új tulajdonjogi szerkezet által indukált keresletnek. Az induló lakbér-, ár- és tulajdonjogi sokk drámaian kiélezte ezt a szakadékot.

Érett piacgazdaságban főként azok mozdulnak el a lakáspiacon, akiknek az életében valami változás következett be (például nőtt vagy csökkent a jövedelmük, munkahelyet cseréltek és emiatt változott a konkrét lakóhely iránti igény, megszülettek vagy különköltöztek gyermekeik stb.) Ezzel szemben a magyarországi privatizált lakások új tulajdonosainak tízezerei számára – köztük olyanok számára is, akiknél ilyenfajta változás nem következett be (tehát például nem csökkent a reáljövedelmük, s az eddigi lakásfekvésével sem támadt problémájuk) – hirtelen tarthatatlanná vált az eddigi lakás, a lakásköltségek drámai emelkedése miatt. Ezért tulajdonképpen összehasonlíthatatlanul több háztartásban jelentkezik egyidejűleg a „maradás vagy elköltözés" dilemmája, mint egy már „bejáratott" lakáspiacon.

Az adaptálódást egész sor, részben már említett tényező nehezíti: igen fejletlen a lakásépítés és -vásárlás hitelezési rendszere; nem alakult ki még megbízható és hatékony ingatlanügynöki, közvetítői hálózat; s rettenetesen hiányzik egy kellő méretű bérlakásalszektor.

A piac még ilyen körülmények között is minden fronton ki fogja kényszeríteni az alkalmazkodást. Végeredményben ez a rendszerváltozás egyik hivatása: decentralizált, piaci folyamatokban megy végbe a kínálat és a kereslet, a termelés és a fogyasztás egymáshoz igazodása. Sajnos azonban ez az adaptáció, különösen most, a rossz induló állapot következtében keserves mellékhatásokkal jár együtt.

Az új lakások építésekor már figyelembe veszik a jelenlegi keresletet, de ez csak lassan és fokozatosan érezteti a hatását. Egy szűk réteg viszonylag gyorsan tud adaptálódni az új helyzethez. Keresletük már képes alkalmazkodni a piaci viszonyokhoz. A fiatalok már eleve az új lakáspiaci adottságok figyelembevételével indulhatnak el pályájukon; számításba vehetik, hogy milyen lakáskörülményeket engedhetnek meg maguknak.

Ott a legsúlyosabbak a gondok, ahol nagy olló keletkezett a megszokott lakás és annak új költségterhei között, és akik életkoruknál vagy természetüknél fogva nehezen szánják

rá magukat az elmozdulásra. Különösen együttérzünk azokkal az idősebbekkel, akik évtizedeket töltöttek el megszokott otthonukban, és most reménytelenné vált a számukra, hogy a jelenlegi terheket szerény jövedelmükből fedezzék - és mégsem tudnak elmozdulni, vagy legalábbis szubjektíve úgy érzik: képtelenek ezt gyakorlatilag megvalósítani.

Mit lehetne tenni a szenvedést okozó adaptációs nehézségek, a privatizálás okozta gondok enyhítésére? Három feladatkört emelek ki:

1. Ne számolják fel a bérlakásalszektor maradványait. Ellenkezőleg, célszerű lenne előmozdítani, hogy növekedjék ez az alszektor, mégpedig nem csupán a bérlakások, hanem a bérházak száma. Ez kétféle módon történhet: épülhetnek új bérházak, vagy potenciális bérháztulajdonosok (önkormányzatok, intézmények) megvásárolhatnák a többlakásos privatizált társasházak tulajdonosaitól a házban lévő összes lakást.[26] Mindkét folyamatot célszerű előmozdítani, hitelezéssel, esetleg adókedvezményekkel.

2. Különlegesen fontos a lakásépítéshez, -felújításhoz és lakásvásárláshoz nyújtott hitelek körének kibővítése. Ez együttes erőfeszítéseket igényel a pénzügyi kormányzattól és a bankrendszertől.

3. Új kezdeményezésekre lenne szükség a lakásmobilitás növelése érdekében. Elő kellene segíteni olyan mozgásokat, amelyekről már az előzőekben szót ejtettünk. Emlékeztetőül: a tranzakció keretében az új lakástulajdonos jelenlegi lakását eladja, és helyette vagy szerényebb bérlakásba költözik, vagy szerényebb lakást vásárol. Az érintett személynek két közvetlen anyagi előnye származik a tranzakcióból. Az egyik: megkapja a régi lakás eladási árát, vagy ha maga is lakást vesz, a két lakásár közötti különbözetet. A csere után pedig alacsonyabb lesz a folyó lakásköltség is. A kézzelfogható előnyök ellenére sokan nehezen szánják rá magukat a cserére, többek között azért, mert az sok utánajárással jár, fel kell tárni mind a régi, mind az új lakás vonalán a piaci helyzetet, majd meg kell szervezni a költözést. Pedig van olyan család, s különösen egyedülálló személy, aki számára óriási anyagi segítséget adna az árkülönbözet révén szerzett extrajövedelem; bőven megérné számára, hogy annak kedvéért vállalja a költözés okozta kényelmetlenséget, a megszokott lakás feladását és a szerényebb lakáskörülményeket.

Ezekhez a mozgásokhoz kellene szervezett segítséget adni. Ez történhetne vállalkozói alapon: aki a lakáscserét előkészíti és megszervezi, az méltányos részesedést kapna az árkülönbözetből. A lakók érdekeit képviselő társadalmi szervezetek feladata lenne felügyeletet gyakorolni e magánvállalkozások felett, nehogy visszaélhessenek a tulajdonos informálatlanságával és tehetetlenségével. Az esetek egy részében ezt a feladatot átvállalhatja közszolgálati feladatként (ingyenesen vagy csak a költségek felszámolásával) az önkormányzat.

Az adaptációhoz adott segítség sokkal ésszerűbb és gazdaságosabb szociális támogatási forma lehet, mint a rászorultak számára elviselhetetlenné vált lakásköltségtöbblet feltétel nélküli és tartós, végérvényes átvállalása. Ez utóbbi inkább csak kivételesen indokolt, nevezetesen azokban az esetekben, amikor megállapítható: nem lenne emberséges eljárás a lakáscsere, mert nehezen elviselhető lelki szenvedéssel járna olyan emberek számára, akik képtelenek az új körülményekhez való alkalmazkodásra.

Az elmondottakból látható: nem az állam teljes „kivonulását" ajánlom, hanem aktív lakáspolitikát, de az új helyzetnek megfelelő eszközök megválasztásával.[27] Ám még ha a központi állami szervek és az önkormányzatok lakáspolitikája hatékonyabbá válik is, akkor is sok évig eltart majd és sok embernek okoz súlyos gondot és veszteséget, míg egy jól adaptálódó, érett lakáspiachoz eljutunk.

[26] Visszaadják lakásaikat az új tulajdonosok címmel a *Magyar Hírlap* 1995. május 9-i száma beszámol arról, hogy több budapesti kerületben lakásvisszaadási „rohamra" számítanak az elidegenítéssel foglalkozó irodák.

[27] Cikkem ezen a helyen nem tekinti át a lakáspolitika valamennyi feladatát, csak azokat, amelyek a lakástámogatás privatizálással előállított helyzethez közvetlenül kapcsolódnak.

Függelék

F1. táblázat

Az 1990. januári budapesti bérlakásállomány a privatizáció után
(megoszlás a lakóház tulajdoni formája és állapota szerint)

Megnevezés	100 százalékban magántulajdonú	Magántulajdonú		100 százalékban önkorm.-i tulajdonú	Összesen
		többségű társasházak	kisebbségű társasházak		
1. 1990. januári bérlakásállomány					
Százalékos megoszlás	10	71	10	9	100
Lakásszám, ezer darab	41,4	294,0	41,4	37,3	414,0
2. A lakások a lakóépület állapota szerint, százalék					
Rossz	13	20	59	71	28
Közepes	43	57	32	27	50
Jó	44	23	9	2	22
Átlagos színvonal	61	55	40	36	51
3. A megmaradó önkormányzati bérlakásállomány					
Százalékos arány	–	40	27	33	100
Ezer darab	–	45,2	30,5	37,3	113,0

Megjegyzés: A rossz minőségű lakások 30 százalékos, a közepes minőségűek 50 százalékos, míg a jó minőségűek 80 százalékos minőségi színvonalat képviselnek.

Forrás: A Városkutatás Kft. 1995. februári bérlakáspanel-vizsgálata alapján készült becslés.

F2. táblázat

A privatizációval kapcsolatos költségek és nyereségek
(felemelt felújítási költségek mellett)

Megnevezés	Lakásérték szerinti átlagok		
	alsó	középső	felső
	20 százalék		
1. Lakásérték, ezer forint	553,8	1156,9	2392,8
2. Lakásterület, m^2	37,4	52,4	77,9
3. Egy főre jutó terület (m^2/fő)	19,2	20,3	26,5
4. Vételár (*P*) ezer forint	–	264,9	495,8
5. Felújítási költség (*R*), ezer forint	–	510,6	958,0
6. Egyszeri költség (*4+5*), ezer forint	–	770,3	1445,4
7. Nettó lakbérhozam jelen értéke (*B–K*), ezer forint	–	2499,3	4055,7
8. Privatizációs ajándék jelen értéke (*H*), ezer forint	–	1729,0	2610,3
9. Hány évi jövedelmet kap ajándékba	–	8,6	10,6

F3. táblázat
Lakásköltségek a bérlakásszektorban a privatizálás előtt és után
(felemelt felújítási költségek mellett)

Megnevezés	A privatizálás utáni folyó lakásköltség/jövedelem szerinti átlagok		
	alsó	középső	felső
		20 százalék	
1. Lakásterület, m^2	37,4	56,5	60,7
2. Egy főre jutó terület, m^2/fő	19,2	18,0	34,3
3. Komfortos lakások aránya, százalék	47,9	99,4	98,7
4. Háztartásra jutó jövedelem, ezer forint/háztartás	138,2	250,7	120,3
Lakásköltségek a privatizálás előtt			
5. Bruttó lakbér, ezer forint/lakás	6,2	13,4	11,4
6. Jövedelemre jutó bruttó lakbér, százalék	4,5	5,3	9,5
Lakásköltségek a privatizálás után			
Egyszeri költség			
7. Vételár (P') 10 százaléka, ezer forint/lakás	–	31,1	36,9
8. Felújítási költség (R), ezer forint/lakás	–	592,7	664,0
9. Összesen (7+8)	–	623,8	700,9
Évi folyamatos költség			
10. Privatizációs kölcsöntörlesztés (p') ezer forint/lakás	–	13,0	15,3
11. Társasház költség (k), ezer forint/lakás	–	36,4	40,8
12. Összesen (10+11)	–	49,3	56,1
13. Jövedelemre jutó egyszeri költség, százalék	–	249,0	665,1
14. Jövedelemre jutó évi költség, százalék	–	19,1	49,6
15. Évi privatizációs hozam (h), ezer forint/lakás	–	124,3	116,9
16. Jövedelemre jutó évi privatizációs hozam, százalék	–	51,0	117,2

F4. táblázat
Jövedelmek, lakbérek és energiaárak változása
(százalékban)

Megnevezés	1989	1991	1993	1994
Rendelkezésre álló jövedelem	100,0	184,8	257,3	317,3
Fogyasztói árindex	100,0	174,0	262,3	311,0
Összkomfortos önkormányzati lakás lakbére/m^2	100,0	146,7	158,7	182,0
Brikett, 100 kg	100,0	238,4	546,0	567,0
Háztartási tüzelőolaj	100,0	200,0	266,3	324,4
Meleg víz/m^3	100,0	273,9	520,0	559,4
Elektromos energia	100,0	199,3	332,9	361,7
Vezetékes gáz	100,0	159,0	245,0	252,8
Vízdíj (Budapest)	100,0	425,4	1833,3	2125,0
Csatornadíj (Budapest)	100,0	875,0	2337,5	2637,5*

Megjegyzés: 1993-ban a vízdíj országos átlagára 83 százalékkal, a csatornadíjé 42 százalékkal volt magasabb a budapesti árnál.
Forrás: Statisztikai Évkönyv [1989], [1993], [1994].

F5. táblázat
Lakásköltségek privatizálás előtt és után életkor szerint
(felemelt felújítási költségek mellett)

Megnevezés	A privatizálás utáni folyó lakásköltség/ jövedelem szerinti átlagok			
	aktív korúak		inaktív korúak	
	középső	felső	középső	felső
	20 százalék			
1. Lakásterület, m^2	57,8	69,3	53,2	57,6
2. Egy főre jutó terület, m^2/fő	17,5	25,6	27,4	49,3
3. Komfortos lakások aránya, százalék	99,5	99,4	94,0	100,0
4. Háztartásra jutó jövedelem, ezer forint/háztartás	269,7	179,3	168,6	74,1
Lakásköltségek a privatizálás előtt				
5. Bruttó lakbér, ezer forint/lakás	13,4	13,9	10,7	10,7
6. Jövedelemre jutó bruttó lakbér, százalék	5,0	7,8	6,3	14,5
Lakásköltségek a privatizálás után				
Egyszeri költség				
7. Vételár (P') 10 százaléka, ezer forint/lakás	31,3	41,6	29,9	33,2
8. Felújítási költség (R), ezer forint/lakás	597,5	764,2	575,6	628,6
9. Összesen (7+8)	628,9	805,8	605,5	661,8
Évi folyamatos költség				
10. Privatizációs kölcsöntörlesztés (p') ezer forint/lakás	13,0	17,3	12,4	13,8
11. Társasház költség (k), ezer forint/lakás	37,0	45,4	33,0	37,3
12. Összesen (10+11)	50,1	62,7	45,4	51,1
13. Jövedelemre jutó egyszeri költség, százalék	233,0	464,9	363,2	944,7
14. Jövedelemre jutó évi költség, százalék	18,1	34,9	26,4	70,7
15. Évi privatizációs hozam (h), ezer forint/lakás	122,7	121,1	122,6	118,2
16. Jövedelemre jutó évi privatizációs hozam, százalék	46,6	74,0	73,7	170,1

Hivatkozások

ALEXEEV, M. [1988]: Effect of Housing Allocation on Social Inequality, Journal of Comp. Econ. 12. sz.

ANDORKA RUDOLF [1992]: A rendszerváltás szociális problémái. Valóság, 7. sz.

ANDORKA RUDOLF–KONDRATAS, ANNA–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1995]: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

APGAR, JR. W. C. [1988]: Rental Housing in the U.S.. Working Paper, Joint Center for Housing Studies of Harvard University, Cambridge, MA.

ATKINSON, A. B. [1970]: On the Measurment of Inequality. in: Wealth, Income and Inequality. Penguin Modern Economics Readings

ATKINSON, A. B.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: Economic transformation in Eastern Europe and distribution of income, Cambridge University Press

BODAY ERZSÉBET–HÜTTL ANTÓNIA [1995]: A lakásgazdálkodás elszámolása a magyar nemzeti számlákban. Statisztikai Szemle, 6. sz.

BUCKLEY, R.–GURENKO, E. [1995]: Housing Demand in Russia: Rationing Revisited. The World Bank, Kézirat.

BUCKLEY, R.–HENDERSHOTT, O.–VILLANI, K. [1992]: Rapid housing Privatization: pay the special dividend and get on with it. Paper for AREUA International Conference, Los Angeles

DÁNIEL ZSUZSA [1980]: „Igazságos" és igazságtalan" lakáselosztás. Valóság, 4.sz.

DÁNIEL ZSUZSA [1981]: Jövedelemeloszlás, lakáseloszlás, társadalmi egyenlőtlenség. Valóság, 2.sz.

DÁNIEL ZSUZSA [1982]: Bérlakás, jövedelem, állami redisztribúció. Gazdaság, 4. sz.

DÁNIEL ZSUZSA [1984]: Még egyszer az igazságos lakáselosztásról az adatok tükrében. Gazdaság, 4. sz.

DÁNIEL ZSUZSA [1992]: Legyenek-e bérlakások? Közgazdasági Szemle, 2. sz.

DÁNIEL ZSUZSA–TEMESI JÓZSEF [1984]: A lakáselosztás hatása a társadalmi egyenlőtlenségre. Statisztikai Szemle, 7. sz.

DEMSETZ, H. [1967]: Toward a Theory of Property Rights. American Economic Review, 57. no. 2.

DREIER, P.–HULCHANSKI D. J. [1993]: The role of Nonprofit Housing in Canada and thet United States: Some Comparisons. Housing Policy Debate, Issue 1.

FARKAS E. JÁNOS–VAJDA ÁGNES–VITA LÁSZLÓ [1995]: A budapesti lakáspiac kutatása. Statisztikai Szemle, 3. sz.

FARKAS. E. JÁNOS [1993]: A lakásvagyon értékelése, 1950–1990. Statisztikai Szemle,1. sz.

HEGEDŰS JÓZSEF–KOVÁCS RÓBERT–TOSICS IVÁN [1994]: Lakáshelyzet az 1990-es években. Megjelent: Táradalmi Riport, TÁRKI, Budapest

HEGEDŰS JÓZSEF–MARK, KATHERIN–STRUYK, RAYMOND–TOSICS IVÁN [1993]: Privatizációs dilemma a budapesti bérlakásszektorban. Szociológiai Szemle, 2. sz.

HEGEDŰS JÓZSEF–STRUYK RAYMOND J.–TOSICS IVÁN [1991]: Integrating State Rental Housing with the Private Market. The Urban Institute Press, Washington D.C.

HEGEDŰS JÓZSEF–TOSICS IVÁN [1993]: A lakásrendszer szociológiai és közgazdasági elemzése. Kandidátusi értekezés, Kézirat.

HOUSING POLICY... [1991]: Housing Policy REFORM IN HUNGARY Document of the World Bank, Washington D.C.

INCIDENCE... [1989]: Incidence Analysis. Central Statistical Office-Ministry of Finance–The World Bank, Budapest, Kézirat.

KORNAI JÁNOS [1972]: Erőltetett vagy harmonikus növekedés. Akadémiai Kiadó, Budapest

KOSAREVA, N.–STRUYK, R. [1993]: Housing Privatization in the Russian Federation. Housing Policy Debate, Issue 1.

KSH [1989]: Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest

KSH [1990-1993]: A lakáspiac egyes jellemzői Budapesten. KSH, Budapest

KSH [1993]: Az önkormányzati bérlakásban élők lakásviszonyai.KSH, Budapest

KSH [1994]: Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest

KSH [1994]: Lakásstatisztikai Évkönyv:, KSH, Budapest

KSH [1995]: Az önkormányzati lakások privatizációja. KSH, Budapest.

LADÁNYI JÁNOS [1972]: Fogyasztói árak és szociálpolitika. Valóság, 12. sz.
A LAKÁSSZEKTOR... [1995]: A lakásszektor működése Magyarországon 1990-1995. Városkutatás Kft., Budapest.
MANCHIN RÓBERT–SZELÉNYI IVÁN [1986]: Szociálpolitika az államszocializmusban. Medvetánc, 2-3. sz.
MERRILL, S. R. [1980]: Hedonic Indices as a Measure of Housing Quality. Cambridge, Mass., Abt Associates Inc.
RENT POLICY... [1990]: Rent Policy in ECE countries. United Nations, New York
SEN, A. [1973]: On Economic Inequality. Clarendon Press, Oxford
SZELÉNYI IVÁN [1989]: Housing Policy in Emergent Socialist Mixed Economy of Eastern Europe. Housing Studies,Vol.4.No.3.
SZELÉNYI IVÁN [1978]: Social Inequalities under State Socialism [Társadalmi egyenlőtlenségek az államszocialista redisztributív gazdaságban]. International Journal of Comparative Sociology, 1-2. sz.
WHITEHEAD, CH. [1993]: Privatizing Housing: An Assessment of U.K. Experience. Housing Policy Debate, Issue 1.
YATES, J. [1994]: Imputed Rent and Income Distribution. The Review of Income and Wealth, March

Megrendelőlap

Megrendelem
a Figyelő gazdasági hetilapot ..... példányban.
❑ Egy évre 7344,- Ft ❑ félévre 3672,- Ft
❑ negyedévre 1836,- Ft áron.



Név:.....
Beosztás:.....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Irsz.:..... Megye:.....
Város:..... Utca, hsz.:.....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

....
dátum aláírás

A megrendelt lapo(ka)t csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.
Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 25. Telefax: 351-0325 Telefon: 344-9356

Jó döntéshez a lap

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. március (231–250. o.)

Rimler Judit

Két forradalom előtt?

Nyugat-Európa a 18. század közepétől addig nem ismert gyorsaságú gazdasági fejlődési szakaszba lépett. Különböző elképzelések, magyarázatok, amelyek közül nem egy elméletté is kristályosodott, születtek arról, hogy miért éppen akkor és ott történt meg az ütemváltás, kezdődött el a máig is tartó radikális változások sora a gazdaságban. Peter F. Drucker amerikai közgazdász[1] legújabb könyvében a magyarázatot az emberi tudásnak a gazdasági életben való fokozott alkalmazásában véli megtalálni (*Drucker* [1993]). Érvelésében abból indul ki, hogy korábban a tudás általános volt, önismeretre, önfejlődésre irányult, vagy arra, hogyan fejezze ki jól magát az ember. A kialakuló kapitalizmus és az *ipari forradalom* azonban megváltoztatta jelentését. Ettől kezdve a különféle ismereteket már a gazdasági életben is gyümölcsöztetik. A tudás ezáltal erőforrássá vált, aminek hasznossága van. Drucker szerint a változás első száz évében, az ipari forradalom során a tudást az eszközökre, a folyamatokra és a termékekre alkalmazták. A második szakaszban, 1880-tól a második világháború körüli időkig a munkára. Ennek következménye lett a *termelékenységi forradalom*. A harmadik fázisban, a második világháborút követően a gazdaság még szélesebb körben hasznosítja a tudomány eredményeit. Túllépve a szűk anyagi szférán, az válik a legfontosabb feladattá, milyen irányokban kell magának a tudománynak fejlődni a hatékonyabb és szélesebb körű gazdasági felhasználás érdekében. Mivel ennek az új tudásnak az alkalmazása a termelési folyamatokat vezető, szervező, átfogó menedzserek feladata, ezek a változások a menedzsment forradalmának is tekinthetők.*

Nem kell ismeretelméleti fejtegetésekbe bonyolódni annak belátásához, hogy a tudás sohasem volt teljesen általános, így gazdasági alkalmazására már a kezdet kezdetén is sor kerülhetett, és szükségszerűen sor is került, hiszen enélkül gazdasági fejlődésről egyáltalán nem is lehetett volna szó. Az általunk ismert gazdaságok történetének tanulmányozása azonban azt is világossá teszi, hogy az új ismeretek gazdasági felhasználásában valóban radikális változás következett be az *ipari forradalommal*. Az sem kétséges, hogy ez a változás, akár a múlt, akár a jövő eseményeihez hasonlítunk, leginkább a termelés materiális szféráját, az eszközöket, az anyagokat és a termékeket érintette. Ezért az *eszközök forradalmának* is nevezhetjük ezt a fejlődési szakaszt.

[1]Drucker elsősorban a vállalkozások, az újítások és a vezetés problémáival foglalkozó munkáival tünt fel, de már a kezdetektől szűkebb témáját az egész gazdasági, társadalmi és politikai fejlődés perspektívájába helyezve kezelte. A fent említett műben a kapitalizmus utáni társadalom lényegesnek tartott gazdasági-szervezeti és politikai: nemzeti és nemzetközi, kormányzati és állampolgári problémáit veszi sorra

*A cikk a Vállalkozás és Kreativitás c. 245. sz. OTKA-kutatás keretében készült.

Rimler Judit az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

Természetesen az új anyagi feltételek újfajta emberi közreműködést igényeltek. A korábbiaktól eltérő környezetben végrehajtható és változó munkafeladatokhoz az emberek – a történeti kutatások eredményei szerint – ellenállást tanúsítva, lassan és nehézkesen idomultak. A múlt század második felében az átállást nagymértékben megkönnyítették, és ezáltal az új munkamódszerek tömeges elterjedését lehetővé tették azok a reformok, amelyek Frederick Winslow Taylor nevéhez fűződnek. (*Taylor* [1983]). Figyelembe véve, hogy ezek a változtatások elsősorban a fizikai munkát érintették, annak termelékenységét javították korszakalkotó módon, úgy véljük megengedhető itt a *kéz forradalmáról* beszélni.

Az eszközök és a kéz forradalma egymásra épülve, egymás hatását felerősítve vezetett azokhoz a hatalmas változásokhoz, amelyek egyaránt érintették a gazdasági tevékenységet végző alanyok munkáját, azok eszközét, tárgyát és termékét. E változások eredménye, paradox módon az lett, hogy a termelés anyagi szférájának jelentősége csökkent az információhoz képest, s ezzel egy időben és összefüggésben a konkrét, az átalakítást végző fizikai munka háttérbe szorult, az információkat befogadó, feldolgozó és továbbfejlesztő szellemi tevékenységek mögé került. E változások következtében a tudás válik a fő termelési tényezővé. Ezért tekinthető az új korszak beköszönése az *ész forradalmának*.

A mai fejlett országok többsége már végigjárta a fejlődés fentiekben vázolt, akár klasszikusnak is tekinthető szakaszait. A különböző országok azonban már a kezdet kezdetén sem egyszerre indultak el. Az úttörő Angliát jelentős késéssel követték Európa nyugati országai és az Egyesült Államok. Mindazonáltal az említett országok lényegében hasonló jellemzők mentén haladtak előre, míg mások kedvezőtlen külső körülményeik és/vagy belső adottságaik miatt lassabban fejlődtek, sőt egyes szakaszokban, akár hosszú időre is, megrekedtek. Sajnos Magyarországra is ez volt a jellemző. A magyar gazdaság jelenlegi állapotát és múltbeli fejlődését elemezve egyaránt arra a következtetésre juthatunk, hogy sok fontos jellemző szempontjából, köztük számolva a munka termelékenységével is, még alig vagyunk túl a fejlett országok által kirajzolt pálya első harmadán, az *eszközök forradalmán*.

Berend T. Iván és Ránki György az ipari forradalom magyarországi kezdeteit a 19. század második felére teszik. „A kiegyezést közvetlenül megelőző, de főként az azt követő években ... a magyar ipar alapvető ágai kiépülnek ... Mindez már az ipari forradalom kibontakozására, az ipar modern átalakulásának előrehaladására vet fényt." (*Berend–Ránki* [1972] 55 o.) Az, hogy ezután az indulás után mi is történt, az előbb idézett két jeles szerző és még sokan mások, köztük nagytekintélyű történészek, gazdaságtörténészek, közgazdászok részletes választ adtak sokéves kutatómunkájuk összegzéseként. Nyomon követték a gazdasági fejlődést az indulástól egészen máig, felhívva a figyelmet az eredményekre és az anomáliákra.

E cikk empirikus jellemzők alapján próbálja meghatározni a magyar gazdaság pillanatnyi helyét a fejlett országok által kijelölt úton. Semmilyen tekintetben – sem kiterjedésben, sem mélységben – nem veheti fel a versenyt az említett munkákkal. Célja is sokkal szerényebb: nem újdonságokat keres, hanem egy viszonylag egyszerű és könnyen áttekinthető sémában foglalja össze azokat a jellemzőket, amelyek a mai állapotot nagymértékben meghatározzák. Az eredmények figyelemfelhívásra kívánnak szolgálni, a realitásokkal való ismételt szembenézéshez próbálnak néhány adalékot nyújtani. Erre, úgy gondolom, több okból is szükség van. Azért is, hogy ne tápláljunk hiú reményeket lehetőségeinket tekintve, és azért is, hogy ne adjuk fel egykönnyen azokat. Ha ugyanis az empirikus elemzés igazolja azt a feltevésünket, hogy a *termelékenységi forradalom* nagyja még előttünk van, abból nemcsak az következik, hogy igencsak el vagyunk maradva a fejlettektől, de az is, hogy most egy igen gyors fejlődési szakasz nyílhat meg előttünk.

Az empirikus vizsgálat jellemzői

Empirikus elemzésünk a következő jól ismert feltételezéseken alapul: *1.* a gazdasági előrelépést vagy éppenséggel elakadást, a termelékenység változása reprezentálja, amit a termelés folyamán létrehozott egy főre jutó új érték (nemzeti jövedelem, nettó termelés vagy GDP) módosulásával többé-kevésbé jól kifejezhetünk; *2.* a termelékenység mindenkori változása mögött alapvető szerkezeti változások rejlenek. A termelékenység változásának legfontosabb meghatározó tényezője az első forradalom idején az ipar térhódítása elsősorban a mezőgazdaság rovására. A második forradalmat a fizikai munka termelékenységének emelkedése jellemzi. Ez először az iparban jelentkezik, majd tovaterjed, lényegesen megváltoztatva azoknak a szektoroknak a termelékenységét, amelyekben jobbára kétkezi, átalakító-mozgató munkát végeznek. A folyamat eredményeképpen a fizikai munkát végzők aránya az egész gazdaságban jelentősen csökken. Tulajdonképpen éppen ez az arányváltozás jelzi a harmadik szakasz beköszöntét, amikor is a harmadik szektor előtérbe kerülésével egy időben a kétkezivel szemben a „fejjel" végzett munka hatékonyságának emelése válik a legfontosabb feladattá.

Empirikus vizsgálatról lévén szó, a rendelkezésre álló statisztikai adatok nagymértékben behatárolják egyrészt az átfogott országok körét, másrészt az elemzésre kerülő időszakokat. Természetszerűen az első szakaszról a legszórványosabbak, egyben a legkevésbé megbízhatók az adatok – és a későbbi évek statisztikáival a legnehezebben hasonlíthatók össze. Mindazonáltal, ha az egész időszakra nem is, de annak második felére, utolsó harmadára – és ha nem is teljesen egyforma rendszerben, de azért nagyjából azonos tartalomban – állnak rendelkezésre információk különböző történeti statisztikákból, illetve szakértői becslésekből. A *kéz forradalmának* elemzése már sokkal több és sokkal megbízhatóbb adaton nyugszik. Némileg nagyobb a bizonytalanság az *ész forradalmának* jellemzői tekintetében. Itt persze nem a múltba nézés nehézségei, hanem éppen ellenkezőleg a jövő bizonytalanságai miatt.

A vizsgálatba bevont országok körét azonban elsősorban nem a statisztikai bázis megléte határozta meg, hanem a példa, amit fejlődésükkel mutattak. Így az első szakasz legfontosabb reprezentánsa természetesen nem lehet más, mint Anglia. Hasonlóképpen, úttörő szerepének betudhatóan, a következő két forradalom első számú képviselője az Egyesült Államok. A reprezentánsok kiválasztása nem jelenti ugyanakkor azt, hogy csak ezek teljesítményei alapján határozzuk meg a korszakok jellemzésére szolgáló termelékenységi és strukturális paramétereket. Igyekeztünk más országok eredményeivel kiegészíteni és megerősíteni a példaországokkal kapcsolatban tapasztaltakat. Így mintánkban szerepelnek az Egyesült Királyságon és az Egyesült Államokon kívül azon európai országok is, amelyek korai fejlődéséről is rendelkezésre állnak összehasonlítható adatsorok a megfelelő történeti statisztikákban. Nevezetesen Franciaország, Olaszország, Németország és Svédország.

A visszatekintő adatok különböző történeti statisztikákból származnak, a közelmúlt adatainak többsége pedig nemzetközi: ENSZ-, OECD-, ILO-statisztikákból. A magyar adatok forrásai a háború előtti és utáni évkönyvek és népszámlálások. A nemzeti jövedelem hosszú idősorai Matolcsy Mátyás és Varga István, valamint Bródy András becslései (*Matolcsy–Varga* [1936], *Bródy* [1992]). Tekintve, hogy az elemzéshez felhasznált adatokat országonként is és időszakonként is csak több forrásból tudtuk összeállítani, a hivatkozások túlburjánzását elkerülendő, a táblázatokban nem tüntetjük fel egyenként a forrásokat. [2]

[2]Az adatok forrásai a tanulmány végén találhatók a hivatkozások között.

Az eszközök forradalma

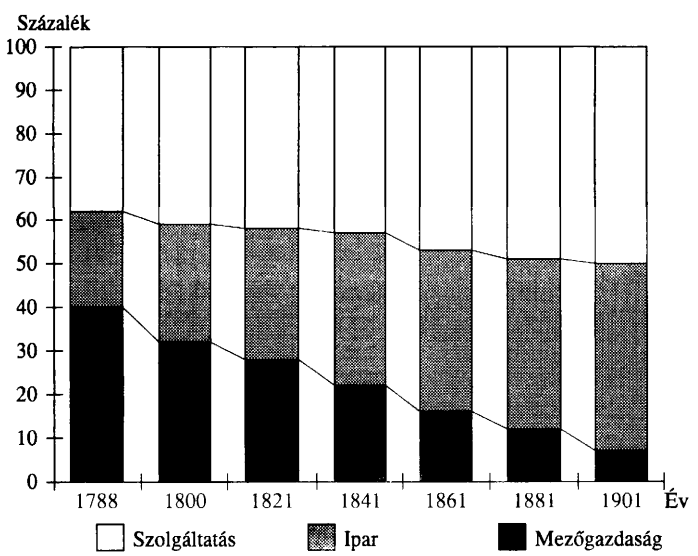
Azokról az időkről, amikor a tudomány először hatolt be olyan mélyen és olyan széles körben a gazdasági életbe, hogy az ott okozott változásokat már joggal illethetjük a forradalmi jelzővel, viszonylag kevés olyan statisztikai megfigyelés tanúskodik, amely kellő alapot nyújtana a későbbi, és különösen a mai gazdasági eredményekkel való összemérésre. Kivétel ez alól a különböző termelési ágak arányváltozását kifejező makromutatók.

A legkorábbi összehasonlítható adatok a 18. század nyolcvanas éveiből származnak az Egyesült Királyságból és Franciaországból. Ebben az időben a mezőgazdaságban állították elő mindkét országban a nemzeti termék 40-50 százalékát, míg az ipari részarány 20 százalék körül volt. Ha ezeket az arányokat vesszük kiindulópontként és a szakasz végét a 19. és 20. századok fordulóira tesszük, az arányváltozások szépen kirajzolják azt az ismert tényt, hogy az első forradalom alatt az ipar előretörése sokszorosan meghaladta az addig ismert szerkezeti változásokat. A leggyorsabban iparosodó országban, az Egyesült Királyságban, a századfordulón a foglalkoztatottaknak már az 51 százaléka az iparban dolgozott (meg kell jegyezni, ezt a létszámarányt azóta sem érték többet el), a nemzeti termék több mint 40 százalékát megtermelve. Az ipari fejlődés a mezőgazdasági tevékenység háttérbe szorulásával járt együtt. Ez különösen a klasszikus angol fejlődésben jelenik meg látványosan. A 20. század első évében a mezőgazdasági dolgozók a foglalkoztatottaknak már csak 9 százalékát teszik ki, és a nemzeti terméknek csupán 7 százalékát állítják elő - szemben az egy évszázaddal korábbi 40 százalékkal.

Az iparban lezajlott történéseket azonban nemcsak a mennyiségi arányok változásai fejezik ki, de a minőségi jellemzők köztük a legfontosabb, a hatékonyság alakulása is. A GDP 1820 és 1900 között ötszörösére emelkedett az Egyesült Királyságban Ez, figyelembe véve a népességváltozást is, több mint évi egyszázalékos egy lakosra jutó növekedést jelent 80 évre vetítve. A jövedelem ilyen fokú gyarapodásában fontos szerepet játszhatott az iparban végzett munka termelékenységének a tudományos eredmények alkal-

1. ábra

A termelési struktúra változása az *eszközök forradalma* idején az Egyesült Királyságban
(A nemzeti termékhez való hozzájárulás)



mazásából eredő nagymértékű emelkedése. S valóban, az ipari munka termelékenységének növekedése az Egyesült Királyságban 1841 és 1901 között közel kétszázalékos volt, de a többi országban is jelentősen meghaladta az egész gazdaságra jellemző, az egy főre jutó GDP által reprezentált értékeket. (Lásd az *1. táblázat* adatait.)

A mezőgazdaság visszaszorulása és ezzel együtt az ipar térnyerése a többi, általunk vizsgált nyugat európai országban és az Egyesült Államokban is lassabban ment végbe, és kisebb mértékű volt, mint Angliában. A századfordulón még a mezőgazdaság foglalkoztatta ezekben az országokban a többséget. Csak minden harmadik-negyedik ember dolgozott ekkor még az iparban. A szektorok sorrendjének változására utaló jelek azonban már itt is megjelennek. Az ipar egyre több országban éri el és/vagy előzi meg a mezőgazdaságot a nemzeti termékhez való hozzájárulás mértékét tekintve.

A létszámstruktúra és a termelési struktúra változásának aszimmetriája az ipar terme-

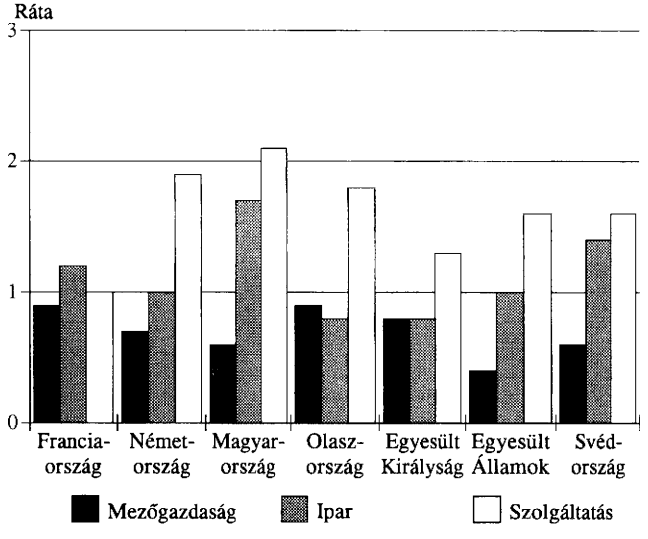
1. táblázat

Az ipari termelékenység és a gazdaság növekedése a 19. század második felében

Ország	Periódus	Egy foglalkoztatottra jutó ipari termelés évi átlagos növekedési üteme (százalék)	Periódus	Egy lakosra jutó jövedelem évi átlagos növekedési üteme (százalék)
Egyesült Államok	1879–1899	2,7	1870–1900	2,1
Egyesült Királyság	1841–1901	1,9	1870–1900	1,1
Németország	1882–1895	2,6	1870–1900	1,6
Olaszország	1871–1900	0,9	1870-1900	0,2
Svédország	1861–1900	1,6	1870–1900	1,4

2. ábra

Szektorális termelékenységek a 20. század fordulóján



lékenységi előnyéből fakad.[3] A 19. században a mezőgazdaság és az ipar termelékenysége még közel van egymáshoz, a vizsgált országok átlagában a szektorális mutatók nagysága rendre 0,8 és 0,9. A századfordulóra a mezőgazdasági munka termelékenysége 0,7-re csökkent, míg az iparé 1,1-re nőtt, azaz egy mezőgazdasági dolgozó egyre kevesebbel járul hozzá a nemzet gazdagságának gyarapításához, egy ipari pedig egyre többel. Az ipar előtérbe kerülésének másik jele a szolgáltatószektor termelékenységének csökkenése. A 19. század nyolcvanas éveiben a vizsgált országokban a szolgáltatásban dolgozók átlagosan kétszer annyi nemzeti terméket állítottak elő, mint az ipariak (és több mint kétszer annyit, mint a mezőgazdaságiak). A századfordulóra a szolgáltatások termelékenységi előnye erőteljesen leapadt, bár egyes esetekben még így is jelentős maradt, ahogy az a *2. ábrá*ból leolvasható.

A szolgáltatások termelékenységének értelmezése, következésképpen pedig változásának összehasonlítása a másik két szektoréval enyhén szólva némi nagyvonalúságot igényel. Megfelelő információk hiányában ugyanis egyfelől el kell tekintenünk azoktól a mélyreható változásoktól, amelyek ebben a szektorban a vizsgált időszak alatt végbementek. A változások nemcsak a különböző alszektorok: a kereskedelem, a pénzügyek, a szállítás, a hírközlés, a kormányzati tevékenység és nem utolsósorban a személyes szolgáltatások arányait érintették, hanem az egyes részeken belüli tevékenységeket is. Az időszak elején e tevékenységek elég nagy része még nem intézményesült. Különösen a személyes szolgáltatásokra, a nevelésre, az oktatásra, a gyógyításra és ápolásra volt ez jellemző, de egyéb házi munkára: takarítás, főzés, mosás is. Nehéz ma már azt megállapítani, hogy ezekből a mondjuk „házi" tevékenységekből mennyit és hogyan vettek számba az akkori statisztikák. Az mindenesetre valószínűnek látszik, hogy a különböző országokban más és más volt a gyakorlat. Ebből eredhetnek a *2. ábrán* látható egyes, viszonylag nagy és nehezen magyarázható különbségek. Például miért olyan alacsony a francia mutató, és miért olyan magas a magyar? Bár később még visszatérünk az utóbbi kérdésre, igazán megnyugtató magyarázatot nem fogunk tudni adni. A másik problémát a hatékonyság értelmezésének ismert elméleti nehézsége jelenti a harmadik szektor egyes ágaiban, különösen az oktatásban és az egészségügyben, de még a közlekedésben is. Ezekre a kérdésekre itt nem tudunk kitérni. Kénytelenek vagyunk a statisztikákban tükröződő mérési, megfigyelési és számbavételi módszereket kritika nélkül elfogadni. Be kell látnunk, hogy hosszú időre visszamenőleg az akkor alkalmazottaknál lényegesen jobbat a szükséges információk hiányában sem kitalálni, sem kreálni nem tudunk.

A kéz forradalma

A második forradalom kezdete Drucker szerint 1881, amikor Taylor elsőként alkalmazta a tudást a munkafolyamat elemzésére és a munkatudományra (engineering). Mindaddig a munka tanulmányozása a művelt emberek számára nem jelentett különösebb kihívást, hiszen fizikai munkát ők nem végeztek. Taylor, aki gazdag és művelt ember volt, s aki gyenge látása miatt ment el kétkezi munkára, végigjárta a termelési folyamat különböző fázisait, s így közelről megfigyelhette hogyan, milyen körülmények között, milyen módszereket alkalmazva és milyen elveket követve dolgoznak a kétkezi munkások. Felismerte az ellentétet a munkások és alkalmazóik, a tőkések között, de arról is meg volt győződve, hogy ez az ellentét nem szükségszerű, mert ha a munka termelékenységét a munka jobb megszervezésével, új vezetési módszerek bevezetésével emelik,

[3] A szektorális termelékenységet a nemzeti termékhez és a foglalkoztatáshoz való hozzájárulási arányok hányadosaként határoztuk meg. Ennek megfelelően a mutató értéke zérónál nagyobb és háromnál kisebb. Amikor egy szektor részesedése a foglalkoztatásban ugyanaz, mint a termelésben, a mutató értéke egy. Ha mind a három szektor termelkékenysége egy, vagy közel van ehhez az értékhez, az egyfajta egyensúlyként értelmezhető. A szektoronként azonos vagy közel azonos termelékenység ugyanis azt jelenti, hogy az össznemzeti termelékenység a szektorális arányok eltolódásával nem változik.

akkor nemcsak a profit lesz nagy, hanem a munkások is jó pénzt tudnak keresni. A közvetlen cél szerinte tehát nem a teljes költségek leszorítása, hanem a magas termelékenység elérésére ösztönző magas munkabérek. Taylor olyan társadalomról álmodott, amelyben a tőkések és munkások közös érdeke a termelékenység emelése, ahol a munkások nem titkolják teljesítőképességüket, sőt vezetőikkel együtt azon igyekeznek, hogy minél többet hozzanak ki magukból a magas kereset érdekében. S hogy álma nem volt csupán fantazmagória, azt jól bizonyítja a fejlett országokban a termelékenység szintjének 20. századi hatalmas mértékű emelkedése, majd a gazdagság növekedésével párhuzamosan a társadalmi béke kialakulása.

Elképzelései valóra válásáért Taylor, gyakorlati ember lévén, maga is sokat tett. Munkatársaival kidolgozta, alkalmazta és széles körben propagálta munkaszervezési elveit. A termelékenység növelésének útját a legjobb munkások módszereinek tanulmányozásában, illetve e gyakorlat széles körű elterjesztésében látta. Javaslata szerint a rutinszerű munkavégzést fel kell váltani a tudományos alapon kidolgozottal, a megtanítottal, illetve a megtanulttal. A ma már jól ismert módszer lényege a munkafolyamat egyszerű részekre való bontása, ami lehetővé teszi az egyes munkamozdulatok megfigyelését, az azzal eltöltött munkaidő mérését, a legjobb gyakorlat kiválasztását, majd a részfolyamatok leghatékonyabb módon való újraillesztését. Az új módszerhez a legjobb szerszámok alkalmazása és kifejlesztése ugyanúgy hozzátartozott, mint a munkaszervezet gyökeres átalakítása, új vezetési-irányítási módszerek kidolgozása s - ami talán a legfontosabb újítás - a munkaerő tömeges betanítása és képzése is.

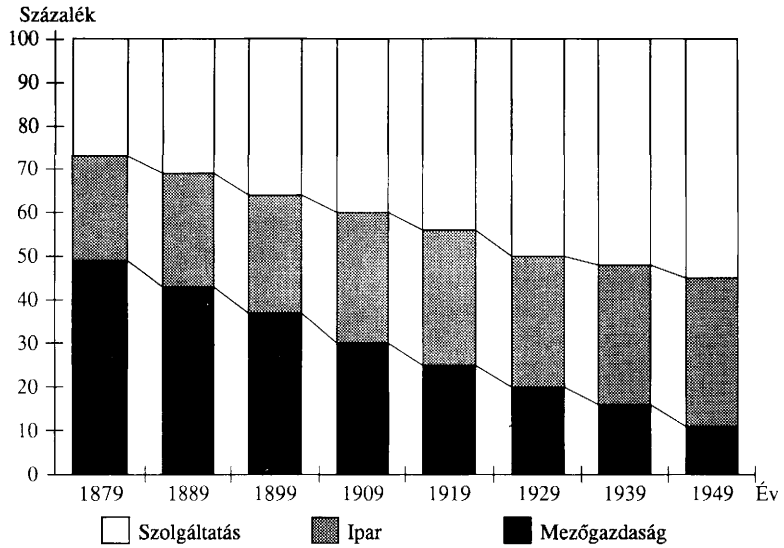
A kétkezi munka termelékenységének növekedése az Egyesült Államokban Taylor reformjai nyomán jelentősen felgyorsult. A termelőmunkások által létrehozott új érték a feldolgozóiparban 1879 és 1899 között évi 2,7 százalékkal emelkedett, szemben a megelőző 30 év 1,7 százalékos átlagos növekedésével. A termelékenység alakulásáról a századfordulót követően már pontosabb információk vannak. Rendelkezésre állnak a termelőmunkások órateljesítményei is a feldolgozóiparban. E szerint 1899 és 1950 között az egy munkaórára jutó feldolgozóipari kibocsátás átlagosan évente 2,5 százalékkal nőtt. Ez hatalmas, korábban elképzelhetetlenül nagy teljesítmény, különösen akkor, ha figyelembe vesszük, hogy bár az emelkedés természetesen nem volt teljesen egyenletes, kiugróan nagy különbségek sem jellemezték. Az alacsonyabb termelékenységemelkedéseket a háborúkat is magukba foglaló időszakokban - 1,1 százalékot 1909 és 1919 között és 2,1 százalékot 1929 és 1950 között - regisztrálták.

A kétkezi munka termelékenységének ilyen nagymérvű emelkedésével magyarázható a gazdagság példátlan emelkedése az Új Világban. 1870 és 1950 között az egy főre jutó GDP - Maddison becslései szerint - négyszeresére nőtt! (*Maddison* [1969].)

Mindez a változás természetesen módosította a főágazatok struktúráját is. 1950-ben az iparban dolgozott az összes foglalkoztatott 34 százaléka, szemben az 1879. évi 24 százalékkal. A mezőgazdasági foglalkoztatottság nagyon jelentősen csökkent, majdnem négyötöddel 70 év alatt. Jelentős hányaddal nőtt a szolgáltatószektor létszáma. A termelékenység gyors növekedése ugyanis az iparban feleslegessé tette a nagyobb méretű foglalkoztatásbővülést. Ezt jelzi többek között az is, hogy míg az ipari foglalkoztatottak részaránya a vizsgált időszakban csupán 40 százalékkal emelkedett az ipar nemzeti jövedelembeli részesedése megduplázódott: 20 százalékról negyvenre nőtt az Egyesült Államokban.

Némi késéssel Nyugat-Európában is elterjedtek a taylori munkamódszerek. Ennek tudható be, hogy a 20. század első felében a két pusztító háború és a Nagy Válság ellenére is, nem elhanyagolható mértékben emelkedett az ipari termelékenység. Az Egyesült Királyságban, a legiparosodottabb országban az egész időszakra vetített évi növekedési ráta

3. ábra
Létszámstruktúra a *kéz forradalma* idején az Egyesült Államokban
(A foglalkoztatás megoszlása)



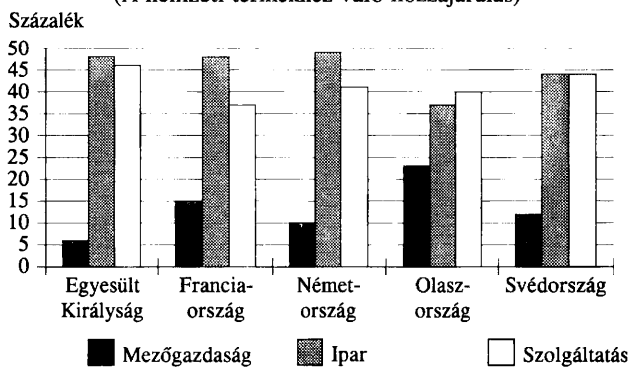
megközelítette a másfél százalékot, az olasz teljesítmény ennél fél százalékponttal magasabb, a francia és a svéd ugyanennyivel alacsonyabb volt.

A különbségeknek számos, a vizsgált országok történelmi fejlődési jellegzetességeivel és konkrét 20. századbeli gazdasági, társadalmi, politikai helyzetével összefüggő magyarázata lehet. Meg kell jegyezni, hogy az európai termelékenységnövekedés lemaradása az amerikaitól valószínűleg kisebb, mint amekkorát az adatok tükröznek. Az egyik különbség abból ered, hogy a nyugat-európai országoknak az elemzésben felhasználható idősorai az egész iparra vonatkoznak, azaz a Taylor-féle újításokra érzékenyebb feldolgozóipar mellett magukban foglalják a lassabban mozduló bányászati és építőipari tevékenységet is. A feldolgozóipar gyorsabb fejlődését Anglia példáján illusztrálni is tudjuk. Ezek szerint, míg az ipari output 1900 és 1950 között évi átlagban 1,4, addig a feldolgozóipari 2,1 százalékkal nőtt. A másik különbség az, hogy az európai országokban a termelékenységet nem az órateljesítményre, hanem a létszámra vetített mutatóként vették számba. Figyelembe véve, hogy a vizsgált időszakban az évente egy fő által teljesített órák száma minden országban csökkent: Franciaországban és Svédországban 2688-ról 2588-ra, Olaszországban 2634-ről 2536-ra, az Egyesült Királyságban pedig 2725-ről 2624-re, ez is lefelé torzítja az európai eredményeket.

A fejlődésnek ebben a periódusában az európai országokban is tovább növekedett az ipar súlya, és mindenütt a gazdaság meghatározó szektorává vált. Meg kell jegyezni, hogy az ipar részesedése a nemzeti termék előállításában – amit a *4. ábra* mutat – gyorsabban nőtt, mint a foglalkoztatásban. Ez azt igazolja, hogy a kétkezi munka termelékenységének emelkedése itt is leginkább az ipart érintette.

Az egy főre jutó GDP növekedése, a kedvezőtlenebb külső körülmények miatt az európai országokban lassabb volt, mint az Egyesült Államokban. A háborúktól kevesebbet szenvedő Svédországban ötven év átlagában 2 százalékos, a többi országban 1 százalék körüli növekedés regisztrálható. Természetesen még ezek az alacsonyabb növekedési ütemek is igen jelentősek: a vizsgált országokban a *kéz forradalma* alatt közel ötvenszázalékos egy főre jutó bővülést jelentettek a századfordulótól a századközépig.

4. ábra
Termelési struktúra, 1950
(A nemzeti termékhez való hozzájárulás)



Az ész forradalma

A termelékenységi forradalmat végigvivő országokban a 20. század második felében a munkások termelékenységének további emelése már nem volt elégendő a múltban elért gyors fejlődéshez – s a kétkezi munkások részaránya az összes foglalkoztatotton belül jelentősen csökkent. Mindez egyébként, amint már említettük, magának a *kéz forradalmának* a logikus következménye. A bevezetett technikai újítások ugyanis először csak megkönnyítették, majd lépésről lépésre haladva egyre több területről ki is szorították a kétkezi munkát.

Az eszközök, a termelési folyamatok és a termékek, valamint a kétkezi munka megreformálása után a tudományos eredményeket már magára a termelési folyamatok irányítására, szabályozására, fejlesztésére, az információs rendszerek modernizálására alkalmazzák. Ezt a feladatot a menedzserek vezénylik, akik nem a régi értelemben vett feladatkiosztó és teljesítést ellenőrző főnökök, hanem a beosztottak helyét átvevő, a független szakértők munkáját koordináló és a közös munka szisztematikus innovációjáért felelős személyek.

Az elemzésünkben szereplő fejlett országok a 20. század harmadik negyedében jutottak el az ész forradalmának küszöbére. Az új korszak beköszöntének egyik jól mérhető jele az aktív népesség foglalkozás szerinti megoszlásának változása. Nevezetesen az ún. fehérgalléros, szellemi munkát végző alkalmazottak számának gyors növekedése és túlsúlyba kerülése a kékgalléros fizikai munkások rovására.

Figyelemre érdemes változás ez, hiszen a történelmi fejlődés során először került túlsúlyba gazdasági tevékenységekben is a szellemi munka. Ez módosította a gazdaságban dolgozók munkájának más területeken, például az oktatásban vagy az egészségügyben – a kultúráról nem is beszélve – foglalkoztatottak munkájához viszonyított kedvezőtlen megítélését. Amíg ugyanis a gazdasági javak előállításához többnyire fizikai munkára volt szükség, sokan vallották, köztük a nem kevéssé híres neoklasszikus iskola hívei, hogy azt az emberek csupán a fizetésért, a megélhetés biztosításáért végzik. A fizikailag kimerítő, egészségre ártalmas, de legalábbis unalmas, monoton feladatok ugyanis nem alkalmasak – hangzott az érvelés – a magasabb rendű emberi igények kielégítésére, a szellemi fejlődés előmozdítására.[4] A szellemi munka gazdasági térhódítása minden bizonnyal megállíthatatlan és visszafordíthatatlan folyamat. A tudomány újabb és újabb

[4] Lásd erről részletesen *Rimler* [1991] és [1992].

eredményei és ezek gazdasági alkalmazásai egyre nagyobb mértékben szüntetik meg a fizikai munka iránti igényt.

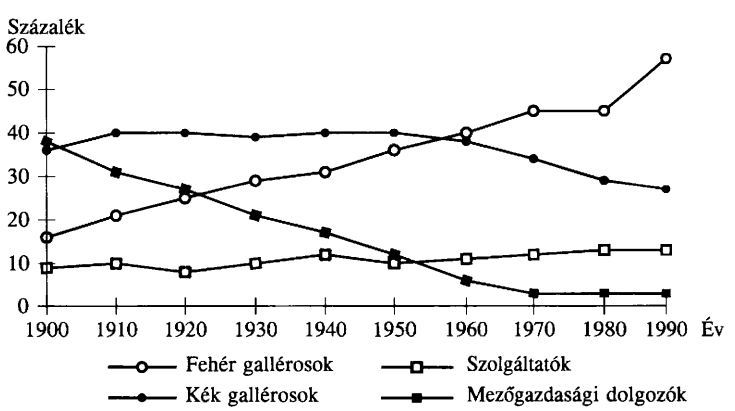
A munkaerő foglalkozás szerinti megoszlásának hosszú távú változását az Egyesült Államok példáján kísérjük végig. A statisztika négy fő foglalkozáscsoportot emel ki. Az első az ún. fehérgallérosoké. Ide tartoznak mindazok, akik elsősorban a fejükkel dolgoznak, a tudósoktól kezdve, a mérnökökön és tanárokon keresztül a postai hivatalnokokig. A kékgallérosok alkotják a másik homogén csoportot, amelyben kizárólag kétkezi munkások szerepelnek. De nem minden kétkezi munkás, mert a közvetlen szolgáltatásokat végzők (szakácsok, pincérek, házfelügyelők, fodrászok stb.) és a mezőgazdasági dolgozók külön-külön csoportot képeznek ebben a statisztikában. Félreértések elkerülése végett megjegyezzük, hogy a közvetlen vagy másképpen személyes szolgáltatásokat nyújtók a szolgáltatószektorban tevékenykedőknek csak egy kisebb részét alkotják. A többséget a kereskedelemben, a közlekedésben, az oktatásban, az egészségügyben dolgozó fehér- és kékgallérosok teszik ki.

A századfordulón az Egyesült Államokban a mezőgazdaságban dolgozók csoportja a legnagyobb: az összes aktív kereső 38 százaléka tartozik ide. Másik legjelentősebb csoport a kékgallérosoké 36 százalékkal, ezt követik a fehérgallérosok 16 százalékkal. S végül, a közvetlen szolgáltatók részaránya a legalacsonyabb: 9 százalék. A következő ötven év legjellegzetesebb változása a mezőgazdasági keresők részarányának drasztikus, egyharmadra való csökkenése. Ugyanezen idő alatt a fehérgallérosokból a második legnagyobb csoport lett. Húsz százalékpontos részarány-növekedésükkel megközelítették a fizikai munkásokat. Ez utóbbiak egyébként 1910-től kezdve stabil negyvenszázalékos hányadot tettek ki. A kékgallérosok dominálták tehát az amerikai munkaerőpiacot egészen a 20. század közepéig. A fordulat 1950 és 1960 között történt meg. Ekkor érte el, majd haladta túl a fehérgallérosok részaránya a kékgalléros munkásokét, s váltak a szellemiek a legjelentősebb csoporttá. Közben az agrárszektorban foglalkoztatottak száma minimálisra, 3 százalékra csökkent, míg a közvetlen szolgáltatásokat végzőké igen mérsékelten, 13 százalékra emelkedett. 1990-ben már az aktív keresők 57 százaléka a fehérgalléros és csak 27 a kékgalléros munkás az Egyesült Államokban. (Lásd az *5. ábrát*)

A nyugat-európai országok egy kis késéssel követték az amerikai foglalkozási struktúra változását. Németországban, Franciaországban, Svédországban és az Egyesült Ki-

5. ábra

A foglalkozási struktúra alakulása az Egyesült Államokban



rályságban a hatvanas években történt a fordulat. Ekkor haladta meg a fehérgallérosok száma először a kékekét. Olaszországban a hetvenes években került erre sor. 1980-ra mindegyik országban 10 százalék alá csökkent a mezőgazdaságiak részaránya, valamivel meghaladta a 10 százalékot a szolgáltatóké, a kékgallérosok részesedése a gazdaságilag aktív népességből 25-35 százalékra csökkent, a fehérgallérosoké pedig 40-50 százalékra nőtt.

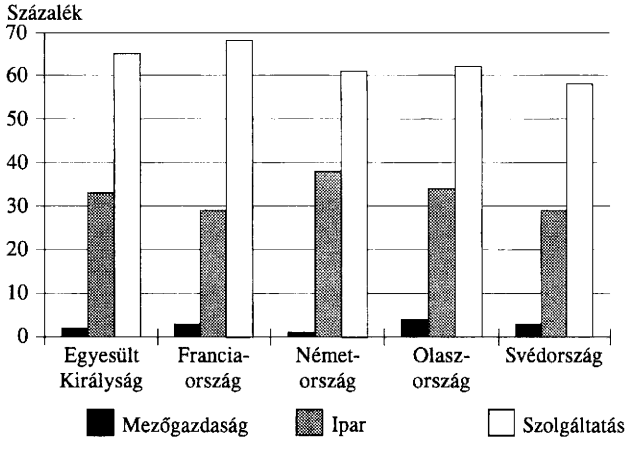
A foglalkozási arányok változásával összhangban a termelés szektorális összetétele is módosult. A 20. század végére a fejlett nyugati országokban a mezőgazdaság súlya jelentősen csökkent: részesedése a nemzeti termékből mindössze 1-4 százalékos. Eközben az ipar is visszaszorult. Az 1950. évi 45-50 százalékról 30-35 százalékra változott részesedése. Ezzel az ipar a szolgáltatások mögé, a második helyre került. Ma már mindegyik vizsgált országban a szolgáltatási szektor a legnagyobb: három foglalkoztatott közül kettő itt dolgozik, s ebben a szektorban állítják elő a nemzeti termék 60-70 százalékát. (Lásd a *6. ábrát*)

Meg kell jegyezni, az ipar részesedése a nemzeti termékből 2-5 százalékkal volt magasabb, mint a foglalkoztatásból. Ez az ipari termelés változatlan termelékenységi előnyét mutatja a többi szektorhoz képest. Az ipari termelékenység 1950 és a kilencvenes évek eleje között évi átlagban 3-5 százalékkal emelkedett, s ez megközelíti, illetve van, ahol meg is haladja a termelékenységi forradalomban elért értékeket.

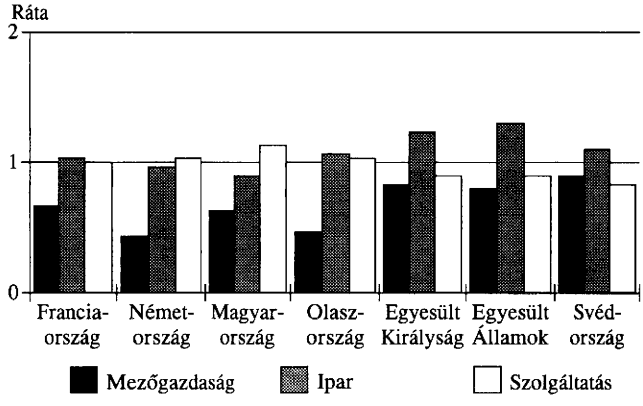
A mezőgazdaságban változatlanul fennmaradt az a fejlődési tendencia, hogy a termelésbeli részesedése nem éri el a létszámbelit, azaz a mezőgazdasági termelékenység emelkedése nem tud a többi szektorral ezen a téren sem lépést tartani. Mindazonáltal a legfejlettebb országok közül háromban, Svédországban, az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban a mezőgazdaság kezd felzárkózni: a szektorális termelékenységi mutató nagysága az ipari forradalom óta először az egyhez közelít. (Lásd a *7. ábrát.*) A századvég másik újdonságát a tercier szektor produkálja, ahova a foglalkoztatott létszám egyre nagyobb – már 70 százalék körüli – része csoportosul át, miközben az itt dolgozók termelékenysége folyamatosan süllyed. A mutató múlt századi 1,7-es értéke mostanra alig éri el az egyet.

A szektorális termelékenységek egymáshoz való közeledése a századvég egyik jellemző vonása. Ha összevetjük a *2.* és a *7. ábrákat*, a változás jól kivehető. A 20. század elején meglévő nagy szektorális termelékenységi különbségek eltűnnek. A másik jellem-

6. ábra
Termelési struktúra, 1992
(A nemzeti termékhez való hozzájárulás)



7. ábra
Szektorális termelékenységek a 20. század végén



ző a makrostruktúra stabilizálódása. Míg a vizsgálat által átfogott száz évnél hosszabb időszak alatt országonként és időpontonként voltak különbségek a szektorsorrendekben – akár a foglalkoztatást, akár a nemzeti termelésben való hozzájárulást vesszük alapul –, az évszázad utolsó évtizedéhez érkezve, egységes, minden vizsgált országra egyformán jellemző szerkezet alakult ki. Ebben mind a foglalkoztatást, mind a termeléshez való hozzájárulást tekintve, a szolgáltatószektor áll az első helyen, az ipar a másodikon és a mezőgazdaság a harmadikon (*6. ábra*).

A szektorok közötti még meglévő termelékenységi különbségek feltételezhetően csak akkor fognak tovább csökkenni, ha a szolgáltató- és a mezőgazdasági szektorokban is az iparihoz hasonló mértékben alkalmazzák a tudomány legújabb eredményeit. A mezőgazdaságban, úgy tűnik, már elindult ez a folyamat. A vizsgált országok többségében az utóbbi fél évszázadban a mezőgazdaság termelékenységi szintje emelkedett. Nem így a szolgáltatások területén, ahol a korai magas ráták a 20. század folyamán tartósan csökkentek, és az általunk elemzett adatok szerint még a legfejlettebb országokban sem sikerült megállást parancsolni ennek a termelékenységsüllyedésnek.

Magyarország a világban

Az *ipari forradalom* Magyarországra a dualizmus idején köszöntött be. Az induláskor, 1870-ben, még a mezőgazdaságban dolgozott a foglalkoztatottak 80 százaléka, s ez a szektor adta a becslések szerint a nemzeti termék ugyanekkora százalékát. Az ipar részaránya a foglalkoztatottak között alig több, mint 8 százalék, s az ipari munkások döntő többsége nem gyárban dolgozik, hanem kézműves-kisiparos. Összehasonlítva a többi ország akkori helyzetét, a 2. *táblázatból* is látszik, a múlt században az – iparosításban élenjáró Anglia kivételével – a mezőgazdaság volt a legjelentősebb szektor. Magyarországon volt, a többi országgal összehasonlítva, a mezőgazdasági foglalkoztatottak részaránya a legnagyobb, és az ipari és szolgáltatószektorban a legkisebb.

Ebből az induló hátrányból az elkövetkező 30-40 év alatt, pontosabban az első világháború kitöréséig, sikerült valamennyit lefaragni. „A dualizmuskori Magyarország gyors, évente átlagosan 6 százalékot kitevő gyáripari és – a kisipart is figyelembe véve – mintegy 5 százalék körüli ipari növekedése jelentősen meghaladta a mezőgazdaság termelésnövekedési ütemét, ami évente átlagosan 2 százalék körül mozgott. ... Elsősorban az

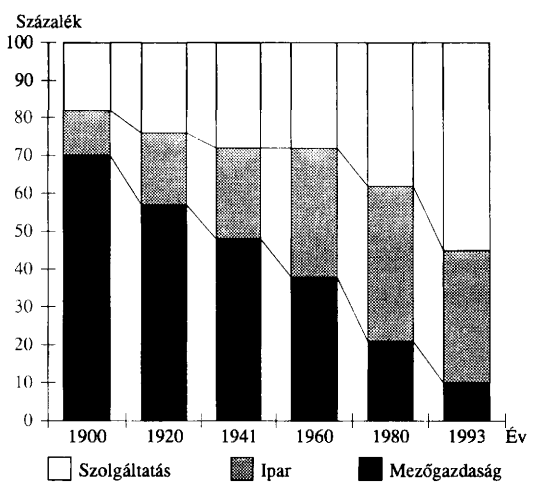
ipar gyors fejlődése idézte elő tehát, hogy a 19–20. század fordulója körüli évtizedekben a magyar nemzetgazdaság növekedése valóban dinamikus szakaszába lendült, s elérte a nyugat-európai ipari forradalmi periódus növekedési rátáját." (*Berend–Ránki* [1972] 77 o.)

2. táblázat
Létszámstruktúra a 19. század második harmadában
(A foglalkoztatás megoszlása százalékában)

Ország	Év	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás
Egyesült Királyság	1841	22	45	33
Egyesült Államok	1869	48	24	28
Franciaország	1856	52	27	21
Németország	1882	49	37	14
Olaszország	1871	61	23	16
Svédország	1860	64	17	19
Magyarország	1870	80	9	11

E változások tükröződnek az újonnan kialakult makrostrukturális arányokban is. A mezőgazdasági foglalkoztatottak részaránya a századfordulóra a *2. táblázatbeli* 80 százalékról 10 százalékponttal csökkent, míg az ipari foglalkoztatottaké 12 százalékra nőtt. Ekkor már az ipar állítja elő a nemzeti termék egyötödét. Az ipari fejlődés eredményeképpen az ország gazdagsága jelentősen gyarapodni kezd. Az 1867 és 1913 közötti időszakban, Berend T. Iván és Ránki György optimistább becslése szerint, az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedése elérte az évi 2,5 százalékot (*Berend–Ránki* [1972] 78-79. o.) Az ütem Katus László megítélése szerint alacsonyabb, 1,8 százalékos volt. (*Katus* [1970].) Ez a teljesítmény, még ha a lassabb növekedést is fogadjuk el igaznak, előkelő

8. ábra
A létszámstruktúra változása Magyarországon
(A foglalkoztatás megoszlása)



helyet jelent az akkori időkben: az Egyesült Államokban elért gyarapodásnak felel meg, túlszárnyalva a többi, mintánkban szereplő ország akkori teljesítményét.

A 20. század első felében sajnos nem folytatódtak ezek a kedvező irányú változások. Az ismert külső események: az első világháború és a trianoni béke, a Nagy Válság, majd a második világháború olyan súlyos terhet jelentettek az éppen hogy csak megindult fejlődésre, amit a gazdaság, kivéve egy rövid újjáéledési periódust 1924 és 1929 között, egészen a második világháborús konjunktúra megindulásáig nem tudott feldolgozni. A makrostruktúra átalakulása ugyan tovább folytatódott a megkezdett irányba, de – elsősorban a létszám tekintetében – nagyon lelassult. A foglalkoztatottak fele még 1950-ben is a mezőgazdaságban dolgozott. Az ipari részarány ugyan megduplázódott, 24 százalékra emelkedett, míg a maradék 26 százalék jutott a harmadik szektorra. Mindez azonban nem jelentett olyan lényeges elmozdulást, mint ami a többi vizsgált országban ez idő tájt bekövetkezett.

Az ipar termelésbeli súlya ugyanakkor 1950-ben nem különbözött lényegesen a mintában szereplő más országokétól, az 50 százalékot megközelítette. Csakhogy, a puszta arányok mögött más fejlődési út rejtezett Magyarországon és a többi országban. Az utóbbiak esetében az ipari tevékenység kiszélesedése jelentős, 1-2,5 százalékos évi termelékenységemelkedéssel járt együtt a *kéz forradalmának* teljes ideje alatt. Magyarországon a rövidebb 1929 és 1950 közötti periódusban az egy foglalkoztatottra jutó termelés az iparban jóformán nem változott, hiszen az évi egyezrelékes növekedési ütem a mérési hibahatárhoz közelinek tűnik. (Lásd később a *10. ábrát.*) Magyarországon az ipari szektor termelési hozzájárulása azért mutatkozott viszonylag jelentősnek, mert az iparnak a mezőgazdasághoz mért termelékenysége általában is – de Magyarországon a két háború közötti időszakban stagnáló mezőgazdasági termelés miatt különösen – magas volt.

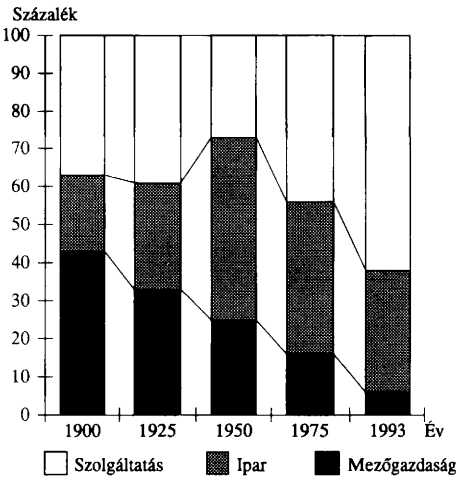
A nagy különbség a termeléshez való hozzájárulás alapján számolt makrostruktúrában a század közepén az, hogy míg Magyarországon a nemzeti terméknek még egynegyedét a mezőgazdaságban állították elő, és csak a másik maradék egynegyedet a szolgáltatószektorban, a fejlett nyugati országokban a mezőgazdaság részesedése, Olaszországot kivéve, nem érte el a 15 százalékot sem. Vagyis a szolgáltatószektor ekkor már nagyon jelentős volt ezekben az országokban. Termelésbeli súlya megközelítette vagy meghaladta az iparét.

Az ipari fejlődés megakadása tekinthető a század középre kialakult strukturális és termelékenységi anomáliák egyik fő okának Magyarországon. Láttuk, hogy a század első fele volt az az időszak, amikor az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában az ipari fejlődésnek addig nem tapasztalt lendületet adtak a Taylor-féle újítások. Az ipari munka megújulása volt az alapja a többi gazdasági ág – elsősorban a kezdetben még legjelentősebb mezőgazdasági tevékenység – forradalmi átalakulásának is. Az agrárszektornak természetesen nem azért csökkent korszakosan a súlya, mert a társadalom egyre kevesebbet fogyasztott termékeiből. A mezőgazdaság aránycsökkenését a makrostruktúrában az ipar által nyújtott új technika alkalmazása tette lehetővé, ami jelentős mértékben emelte a mezőgazdasági munka termelékenységének szintjét.

Magyarországon a taylori munkaszervezési újítások tömeges bevezetésére nem került sor. (Ennek sokféle, itt nem részletezett oka van, a tőkehiánytól kezdve addig, hogy azok az iparágak, köztük meghatározó módon a textilipar, amelyek a kezdetekben leginkább profitáltak az új módszerek bevezetéséből, nem képviseltek jelentős súlyt a Trianon utáni országterületen.) A *kéz forradalmának* elmaradása nemcsak az ipart érintette. Az agrárszektor túlsúlya – természetesen nemcsak ezért, de ettől nem függetlenül, a földreform elmaradása miatt is – a foglalkoztatásban és a termelésben szükségképpen fennmaradt.

Az ország és népének gazdagsága ilyen körülmények között nem gyarapodhatott a

9. ábra
A termelési struktúra változása Magyarországon a 20. században
(A nemzeti termékhez való hozzájárulás)



századforduló körüli évekre jellemző mértékben. Az akkori 2-2,5 százalékos egy főre jutó jövedelememelkedést a következő időszakban nem sikerült elérni. A statisztikák közül legalábbis erre utalnak Maddison adatai. GDP-becsléseit felhasználva, az 1913 és 1950 közötti időszakra 0,2 százalékos egy főre jutó évi jövedelemnövekedés adódik.

A korszakot feldolgozó gazdaságtörténeti munkák eredményeivel inkább Maddison becslése harmonizál, mint az előbbi ütemet tízszeresen felülmúló magyar megközelítések. Igaz, hogy a kétféle becslés szigorúan véve nem hasonlítható össze, mert az átfogott időszak különbözik. Matolcsy Mátyás és Varga István nemzetijövedelem-becslése az 1924. évvel kezdődik, és csak 1937-ig tart. Az idősor kiterjesztése, amit Bródy András végzett el, KSH publikációkon alapul. Az 1924 és 1950 közötti időszakra ezek az adatok közel évi 2 százalékos egy főre jutó jövedelememelkedést jeleznek. A nagyságrendbeli eltérés több okkal magyarázható. Az egyik a kezdőévek különbsége. A növekedésiütem-számításunk ugyanis – a foghíjasan rendelkezésre álló statisztikák miatt – a kezdő- és a záróév adatain alapul. A konjunktúracsúcsról való indulás – ilyennek tekinthető 1913 – nyilvánvalóan alacsonyabb ütemet ad, mint az, aminek a kezdete a mélybe nyúlik, mint az 1924-es évé. A másik ok az lehet, hogy a hivatalos magyar statisztika, az akkori szellemnek megfelelően, kozmetikázta az adatokat: az korábbi teljesítményeket alul, az új rendszerben elérteket viszont felülbecsülte.

A 20. század második fele Magyarországon a gyors iparosítás jegyében kezdődött. A rendszer gazdasági ideológiájának, a vélt politikai szükségszerűségeknek és a korábban megakadt fejlődésnek egyaránt az ipar minél gyorsabb fejlesztése felelt meg. Ennek részletei jól ismertek, ezért nem kell velük foglalkoznunk. Eredményeit azonban tanulságos összevetni a többi országéval.

Különösen sokatmondóak még az iparosítás legnagyobb, első hullámának levonulása után is megmaradó makrostrukturális anomáliák. Legkirívóbbak az 1960-ban feljegyzett értékek. Ebben az időpontban még mindig a mezőgazdaság foglalkoztatja a legtöbb keresőt, az összes közel negyven százalékát. Igaz, hogy ekkor már az ipar adja a nemzeti termék hatvan százalékát. Meg kell jegyezni, hogy az elemzéseinkben szereplő országok adatai közül egy sem éri el fejlődésének egyetlen periódusában sem ezt az ipari rész-

arányt a termelésben. Ismét egy „leg", és egy másik, ellenkező irányú szélsőség a szolgáltatószektor alig 20 százalékra becsült részesedése. Erre sem volt a többi ország esetében példa. A 20. században már alig fordult elő 50 százalék alatti szám.[5]

3. táblázat
Az ipar termelékenységének átlagos növekedési ütemei
(százalék)

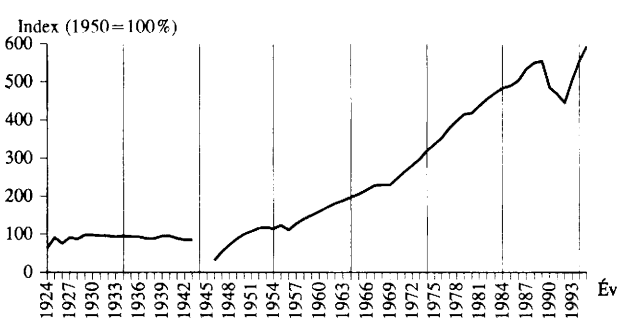
Országok	A 19. század második felében	A 20. század első felében	A 20. század második felében	Az elmúlt százötven évben
Egyesült Államok	1,8	2,5	2,6	2,3
Egyesült Királyság	1,9	1,4	3	2,1
Franciaország	0,4	1,4	2,7	1,8
Olaszország	0,9	1,9	4,6	2,5
Svédország	1,6	1,1	3,8	2,2

A makrostruktúra említett torzulásai csak lassan mérséklődtek: a meghirdetett és minden eszközzel erőltetett iparosítás ellenére még 1980-ban is a mezőgazdaság foglalkoztatta a dolgozói létszám egyötödét, és adta a nemzeti termelés közel ekkora részét. Az arányok csak a századvégre közelítik meg a fejlett országokra jellemző értékeket.

Az ipari termelékenység 1950 és 1990 közötti időszakban Magyarországon évi átlagban négy százalékkal nőtt. Ez az érték jól beleilleszkedik a többi ország által elért növekedési ütemek közé, amelyek minimális értéke 3, maximális értéke pedig 4,6 százalék volt. Csakhogy nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy az utóbbi országok ezeket az ütemeket egy sokkal magasabb kezdőértékre rakták rá, hiszen mögöttük volt már legalább százéves fejlődési periódus, amit ipari termelékenység jelentős emelkedése jellemzett. (Lásd a *3. táblázat* adatait.) Ahhoz, hogy ezt a hátrányt behozzuk, sokkal magasabb ütemet kellett volna és kell majd elérnünk. Különösen aggasztó az ipari termelékenység emelkedésének időszak végi lassulása. (Lásd a *10. ábrát.*)

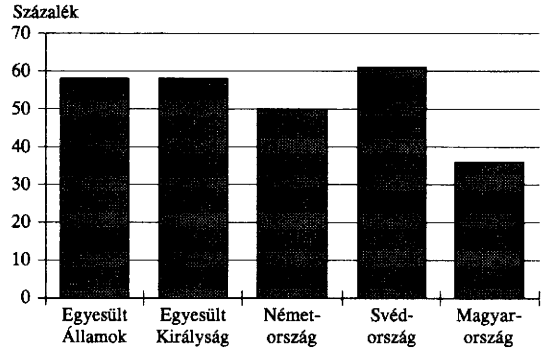
Empirikus eredményeink megerősítik azt a feltevést, hogy az elmúlt 100-150 évben a gazdagság gyarapodását elsősorban az ipari fejlődés biztosította. Az általunk vizsgált

10. ábra
Az ipari termelékenység alakulása Magyarországon



[5] Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy az ipar termelésbeli részesedése a szakértők szerint felül, míg a szolgáltatásoké alul volt becsülve az árrendszer sajátosságai miatt. Lásd például *Dániel* [1976].

11. ábra
A szellemi foglalkoztatás súlya a 20. század végén
(A fehérgallérosok részaránya a foglalkoztatásban)



országokban, ahol az ipari termelékenység százados növekedése egy kivétellel meghaladta a 2 százalékos ütemet, az egy főre jutó GDP évi átlagos növekedése is jelentős volt. 1870 és 1992 között eltelt több mint 120 év során, a legkorábban indult Egyesült Királyságot kivéve, ahol az egy főre jutó GDP évi átlagban 1,3 százalékkal nőtt, a többi országban a gazdagság gyarapodását kifejező mutató évi átlagos növekedési üteme 1,7 és 2 százalék között volt. Ezzel szemben Magyarországon ugyanezen időszak alatt az egy főre jutó GDP mindössze fél százalékkal nőtt, ha hihetünk Maddison becsléseinek.

Az ipari fejlődés elégtelensége nemcsak relatív szegénységünk növekedésében nyilvánul meg, de a foglalkoztatási arányokban is. Az utolsó, 1992. évi felmérés szerint, a fizikai és szellemi munkások aránya Magyarországon durván kétharmad:egyharmad az előbbiek javára. Az ötvenes-hatvanas években voltak ezek a jellemző arányok a többi – összehasonlításunkban szereplő – országban. Mára, ahogy ezt a *11. ábra* is mutatja az élenjáróknál már a fehérgallérosok adják a foglalkoztatottak zömét.

Ami még előttünk áll

Az alapvető gazdasági szektorok létszámban és termelésben kifejezett arányai, a fizikai és a szellemi munka megoszlása és a kétkezi munka termelékenységének alakulása, pontosabban ezen belül az a tény, hogy a 20. század végén a vizsgált országok közül egyedül Magyarországon alacsonyabb az ipar szektorális termelékenysége a szolgáltatásokénál (lásd a *7. ábrát*), egyaránt arra mutat, hogy az ország még nem jutott túl a második fejlődési szakaszon, a *kéz forradalmán*. Ennek egyik jelentős okát a taylori újítások felemás megvalósulásában jelölhetjük meg.

Az ötvenes években kezdődő nagyléptékű iparosítás nemcsak természetesen élt a taylori, akkor már általánosan elfogadott és alkalmazott munkaszervezési elvekkel: a termelési folyamatok részekre bontásával, az időméréseken alapuló normázással, a betanítással, a szakképzéssel, a művezetéssel stb., hanem még megkísérelte túlteljesíteni azokat. Erre szolgáltak többek között a munkaversenyek, ahol a legjobban dolgozók, az élmunkások kitűnhettek, és munkamódszereiket átadhatták a többieknek, hogy azok is teljesíteni tudják az úgynevezett haladó normákat. Csakhogy ennek a kimondottan taylori jellegű és ihletésű kezdeményezésnek számos makro- és mikroszinten ható gazdasági és politikai tényező ellentmondott. Az ipari termelékenység megfelelő mértékű emelkedését gátló körülményeket jelentőségénél fogva eddig is sokan elemezték, és ez a kérdés még ma is

foglalkoztatja a szakembereket. A feltárt okok teljes listájának bemutatására itt sem lehetőség, sem szükség nincs. Elég annyit felidézni, hogy a Taylor által megjelölt feltételek közül épp a két legfontosabb nem teljesült. Egyfelől a munkások nem tudtak (a meglévő műszaki-technikai és szervezési hiányosságok miatt), és nem is akartak (a méltányosnak tartott anyagi és egyéb elismerés elmaradása következtében) maximális teljesítményt nyújtani. A gyakorlatban érvényesülő stratégiájukká a teljesítmény eltitkolása vált. Másfelől a vezetők nem tudták – sok más olyan fontosabbnak tartott követelmény, mint például a tervek volumenben való teljesítésének nyomasztó terhei miatt és mert egyes esetekben a gazdaságosságnál a politikai célkitűzéseket fontosabbnak ítélték –, és nem is akarták tevékenységük központjába állítani a termelékenységjavítás kérdéseit.

A taylori módszertől való idegenkedés azonban nemcsak a magyar viszonyok között és nemcsak a fejlődés ún. szocialista időszakára volt jellemző. Már a kezdetekben részben a javaslatok félreértése, részben a rendszerrel való visszaélés lehetősége és gyakorlata miatt, sokan bírálták Taylort. Nem érdektelen röviden kitérni ezekre a kritikákra, mert a félremagyarázások és félreértések ma is – amikor legalábbis a privát szférában már javában folyik a kétkezi munka termelékenységének forradalmi átalakítása, és amikor az állami szektort éppen az új rendszer bevezetése, illetve a többlet-erőfeszítést nem megfelelő mértékben honorálni kívánó vezetés elleni sztrájkok és sztrájkfenyegetések rázzák meg – komoly akadályai lehetnek a termelékenységjavuláshoz nélkülözhetetlen reformok bevezetésének.

A rendszer leghíresebb baloldali kritikusa Lenin volt, aki az 1910-es évek elején a munkások feltétlen kizsákmányolásáról és munkaerejük mértéktelen kiszipolyozásáról írt. (*Lenin* [1969],[1970].) Később felismeri Taylor újításainak termelési előnyeit, és azt javasolta, hogy „... egész Oroszországban be kell vezetnünk a Taylor-rendszert..." (*Lenin* [1979].) Fenntartja ugyanakkor kritikáját a módszer kapitalista körülmények közötti alkalmazása esetén.

A másik ellenvéleményt az ún. emberi kapcsolatokat tanulmányozó irányzatok vetették fel. Kifogásuk lényege, hogy a Taylor-féle rendszerekben végzett munka az embert megfosztja az alkotó hozzájárulástól, ami a munka örömét adja. A munkásnak minden mozdulata előre meghatározott, ő nem dönthet a kapott feladat végrehajtásának módjáról, eszközeiről, ütemezéséről. Taylor határozottan visszautasította ezt a kritikát. Szerinte a szakmai fogások megtanulása és elsajátítása nem a visszalépést, hanem az előremenetelt szolgálja. Lehetőséget ad a munkásnak arra, hogy valóban új dolgok kitalálására koncentráljon, és ne csak a mások által kitaláltat fedezze fel újra. Taylor a tudományos vezetés rendszerében a betanított munkás helyzetét a sebészéhez hasonlítja, aki eleinte tapasztaltabb kollégái szigorú felügyelete mellett dolgozik, tőlük megtanulja a szakmai fogásokat, az ismert eszközök precíz használatát. „Ez a tanítási folyamat azonban távolról sem teszi a sebészt szűk látókörűvé. Ellenkezőleg: gyorsan elsajátítja elődeinek legértékesebb ismereteit, megszerzi azokat a szabványos eszközöket ... , amelyek az adott időben a technika világszínvonalát jelentik. Mindezeket felhasználva, a saját elképzeléseit, ötleteit megvalósítva, képes valódi eredményekkel gazdagítani az emberiség ismeretanyagát, ahelyett, hogy régi dolgok újbóli felfedezésével foglalkozna. Hasonlóképpen az a munkás, aki a tudományos vezetés rendszerében művezetőivel és oktatóival együttműködik, olyan lehetőségekkel rendelkezik, amelyek legrosszabb esetben megfelelnek, de általában jobbak azoknál a feltételeknél, amelyek közepette ... dolgozott, amikor a problémák megoldása teljesen rajta múlt, azaz egyedül és segítség nélkül dolgozott. ... a tudományos ismeretek és az oktatók útmutatásának segítségével minden munkás – a saját szellemi színvonalán – sokkal magasabb szintű, érdekesebb, személyiségét jobban fejlesztő és eredményesebb munka végzésére képes, mint korábban." (*Taylor* [1983] 264–265. o.)

Egy másik nem elhanyagolható előny, amelyre már Taylor is rámutatott, és amit a későbbi fejlődés is igazolt: a munka tudományos elemzése szükségessé és lehetségessé is teszi, hogy a megfelelő ember a neki leginkább megfelelő munkát végezze. A feladatok részekre bontásával és az új munkaszervezetek kialakításával nemcsak a feladatkörök száma nő, de a kvalifikált munkák aránya is, s így az előmenetel lehetősége szélesebbre nyílik a szorgalmasak és a tehetségesek előtt.

A kétkezi munka termelékenységének emelése az iparban Magyarországon is elengedhetetlenül szükséges a *kéz forradalmának* beteljesítéséhez. A továbblépésnek azonban nem elégséges feltétele. A 21. század küszöbén egyetlenegy ország sem engedheti meg magának, hogy mechanikusan másolva a 20. század első felének fejlett országaiban történteket, csupán a kétkezi munka termelékenységével foglalkozzon. A szellemi munka hatékonyságának emelése legalább ilyen sürgető feladat. Nemcsak azért, mert a világpiacon a szellemi termékek egyre jobban adhatók el, hanem azért is, mert a magyarországi lehetőségek és igények is ebben az irányba mozdulnak. Már nálunk is visszaszorulnak a nagyobb részben fizikai munkát foglalkoztató szektorok és ágazatok, és előtérbe kerülnek a relatíve több szellemi munkát igénylő harmadik szektorbeli – és általában a tudás- és információigényes – tevékenységek. A legutolsó adatok szerint, 1995 első háromnegyed évében a foglalkoztatottaknak már csupán 7 százaléka dolgozott a mezőgazdaságban. Az ipari részarány pedig 30 százalékra csökkent. Az összes foglalkoztatott 63 százaléka a szolgáltatási szektorban tevékenykedett, ezen belül is, sorrend szerint, legtöbben a kereskedelemben, az oktatásban, a szállítás és hírközlésben és az ingatlanügyletekkel kapcsolatos szolgáltatási ágazatban. Szinte hihetetlen, hogy egyedül az ingatlanokkal majdnem annyian foglalkoznak ma már Magyarországon, mint ahányan mezőgazdasági munkával, természetesen csak a főfoglalkozásúakat tekintve (*KSH* [1995]).

Összefoglalásként mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy Magyarországnak is, mint az összes többi olyan országnak, amely különböző okok miatt korábban nem tartozhatott az élenjárók csoportjához, most két feladatot kell egyszerre megoldania: befejezni a *kéz forradalmát*, ami a fizikai munka termelékenységének emelkedését biztosítja, és ezzel egy időben válaszolni – ez egyszer talán nem olyan sokat késve – az *ész forradalma* kihívásaira, különös tekintettel a hatékonyság emelésére az információs és tudásiparokban, valamint a szolgáltatások területén. Nem könnyű, de nem is halasztható feladatokról van szó. Sikeres megoldásukra az ad reményt, hogy a közelmúlt válságából való kilábalás első érzékelhető eredménye éppen a legkritikusabb ponton kezd megmutatkozni: az ipari termelékenység az utóbbi két évben (1993 és 1995 első háromnegyed éve közötti időszakban) évi átlagban több mint 15 százalékkal nőtt, szemben az 1990 és 1993 közötti mindössze 1,4 százalékos emelkedéssel.

Hivatkozások

Berend T. Iván–Ránki György [1972]: A magyar gazdaság száz éve. Kossuth Könyvkiadó, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Bródy András [1992]: Gazdaságunk az ezredfordulón. Közgazdasági Szemle, 10.sz.

Dániel Zsuzsa [1976]: A gazdasági növekedés „optikája". Közgazdasági Szemle, 2.sz.

Drucker, P. F.[1993]: Post-capitalist Society. Butterworth-Heinemann Ltd. Oxford.

Hajpál Gyula [1947]: Adatok a magyar gyáripar konjunkturális helyzetének megítéléséhez (1925-1943 és 1946/47). A Magyar Gazdaságkutató Intézet Közleményei, 1947. november 25.

ILO [1990]: Yearbook of Labour Statistics, 1945–1989. Retrospective Edition on Population Censuses, Genf.

ILO [1995]: Yearbook of Labour Statistics, 1980–1995. ILO, Genf.

KATUS LÁSZLÓ [1970]: Economic Growth in Hungary During the Age og Dualism. 1867–1918. Studia Historica, 62. sz.
KSH [1926]–[1942], [1943]–[1946]: Magyar Statisztikai Évkönyvek. Budapest.
KSH [1950]: Az 1949. évi népszámlálás, 6. Foglalkozásstatisztikai eredmények. Budapest.
KSH [1949]–[1955], [1956]–[1993]: Statisztikai Évkönyv, Budapest.
KSH [1972],[1978]: Ipari Adattár. Budapest.
KSH [1977]–[1988]: Iparstatisztikai Évkönyv. Budapest.
KSH [1995]: A nemzetgazdaság munkaerőmérlege, 1995 január 1. Budapest.
LENIN, V. I. [1969], [1970]: Összes Művei, 23. és 24. kötet. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
LENIN, V. I. [1979]: Összes Művei, 36. kötet, Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
LIESNER, T. [1983]: Economic Statistics, 1900–1983. The Economist.
MADDISON, A.[1989]: The World Economy in the 20th Century, Development Centre Studies, OECD, Párizs.
MATOLCSY MÁTYÁS–VARGA ISTVÁN [1936]: Magyarország nemzeti jövedelme, 1924/25–1934/35. Magyar Gazdaságkutató Intézet, Budapest.
MGKI [1943]:Gazdasági helyzetjelentés, 1942. 51. sz. Magyar Gazdaságkutató Intézet, Budapest.
Mitchell,B.R. [1975]: European Historical Statistics, 1750–1970. Macmillan, London.
MNB [1990–1994]: Éves jelentés. Budapest.
OECD [1900–1955], [1960–1969], [1969–1988]: Industrial Production, Historical Statistics. Párizs.
OECD [1955–1964], [1960–1979]: Main Economic Indicators. Historical Statistics, Párizs.
RIMLER JUDIT [1991]: Kreatív munka – reproduktív munka és a piac. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
RIMLER JUDIT [1992]: Miért dolgozik az ember? Közgazdasági Szemle, 5. sz..
TAYLOR F. W. [1983]: Üzemvezetés. A tudományos vezetés alapjai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest,
UNECE [1992–1993], [1993–1994]: Economic Survey of Europe. UN, New York.
USDC [1970]: Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970, Part 1 & 2, US Department of Commerce, Washington.
WORLD BANK [1995]: Word Tables, Washington.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. március (251–265. o.)

Simon András

Aggregált kereslet és kínálat, termelés és külkereskedelem a magyar gazdaságban (1990–1994)

Az utóbbi évek számos változása miatt a magyar gazdaságban nem gyűlt össze annyi megfigyelés, hogy lehetővé vált volna az olyan makroökonómiai összefüggések ökonometriai becslése, amelyek az exportot és az importot meghatározzák. A fő problémát az aggregált kínálat számszerű megragadása okozza. Ilyen nagy strukturális átalakulás időszakában nincsen olyan módszer, amelynek segítségével olyan statisztikai mutatót számíthatnánk, amelyik közelítően információt nyújthatna a termelők tervezett értékesítéséről, vagyis a kínálatról. Ezért e tanulmány fordított megközelítést alkalmaz: feltételez bizonyos strukturális egyenleteket, majd kiszámítja, hogy az egyenletek paramétereitől függően ezek milyen kínálati mutatót implikálnak.

E kínálati mutatók valószerűségét – egyéb, nem számszerű információinkkal való konzisztenciáját – elemezve, levonhatunk néhány következtetést a paraméterekre vonatkozóan. Bár ezzel a logikai módszerrel kizárhatunk bizonyos paramétertartományokat mint valószínűtleneket, még mindig széles az a tartomány, amelyen belül bizonytalanok maradunk. Röviden tehát: a módszer nem adja meg az elmúlt öt év gazdaságtörténetének kulcsát, de kiszámítva feltevéseink következményeit, segít a továbbgondolkodásban.

Az aggregált export és import meghatározóinak ökonometriai elemzése elég régi múltra tekint vissza Magyarországon. A nyolcvanas évekre *Tarafás–Szabó* [1984], *Halpern–Hulyák* [1988], [1989], *Halpern–Székely* [1992] végzett elemzéseket aggregált egyenletek becslése révén. Ezeknek a tanulmányoknak egyik hiányossága a parciális szemlélet volt. Vagy csak keresleti, vagy csak kínálati egyenleteket becsültek, feltételezve, hogy ugyanazon időpontban csak az egyik vagy a másik oldal lehet a meghatározó. Másik hiányosságuk a kapacitás fogalmának tisztázatlansága, a termelés és a kapacitás közötti megkülönböztetés hiánya.

E tanulmány az exportot és importot meghatározó tényezők ökonometriai számszerűsítésében nem lép előre az említett szerzőkhöz képest. Amiben újat nyújt, az a fogalmak és összefüggések tisztázása, a függvényparaméterek értékeinek az elméletileg lehetséges intervallumokba való szorítása. A tanulmány fő eredménye talán az, hogy közelebb kerülünk annak felismeréséhez, hogy milyen sokat nem tudunk, és milyen nehéz valamit is megtudnunk a külkereskedelmet mozgató függvények paramétereinek értékeiről.

Az aggregált kereslet és kínálat viszonya a közgazdasági szakirodalom alapkérdései közé tartoznak. A nézetek általában két szélső eset, a klasszikus és a keynesi modell kombinációjaként fogalmazhatók meg.

A klasszikus modell szerint a termelést a termelési kapacitás adta kínálat határozza meg. Ez azt jelenti, hogy fix valutaárfolyam mellett a kereslet változása teljes egészében

Simon András a Magyar Nemzeti Bank főosztályvezető-helyettese és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense.

a kereskedelmi mérlegben csapódik le. A restrikciós gazdaságpolitika ekkor nagyon hatékonyan javíthat a külső egyensúlyon, vagyis anélkül, hogy a belföldi termelés visszaesését hozná létre. A valutaárfolyam ebben a modellben nem változtatja meg a relatív árakat, hatása a kereskedelmi mérlegre olyan, mintha a pénzmennyiség változott volna.

A keynesi modell szerint az árak nagyfokú tehetetlensége miatt a kereslet ingadozásai a termelés ingadozásaiban csapódnak le. Itt létezhet árkülönbség a külföldi és a hazai termékek között, és ezek arányától függ a kereskedelmi mérleg. Változatlan árfolyam mellett az import és az export aránya a kereslethez viszonyítva nem változik, így egy restrikció csak annyira javítja a kereskedelmi mérleget, amennyire az importkereslet csökken.

A valóság e két szélsőséges modell között van. Az árak merevek ugyan, de nem teljesen, így a gazdaság viselkedése mind a keynesi, mind a klasszikus modellhez mutat hasonló vonásokat. Elemzésünk éppen arra keresi a választ, hogy számszerűen melyiknek milyen jelentősége van a magyar gazdaságban.

Elemzésünk nem lesz korrekt a matematikai statisztika normái szerint. Az az 5 megfigyelés ugyanis, amelyet az 1980–1994 évekre felhasználunk, túl kevés bármiféle matematikai statisztikai elemzésre. Tárgyalásunkban keveredni fognak a tisztán logikai megfontolások, a grafikonok szemrevételezéséből adódó következtetések és a számítások eredményei. Úgy gondoljuk, hogy a jelenlegi gyors változások időszakában a kitűzött feladat megoldására nincs megbízhatóbb módszer, és túlságosan óvatosak lennénk, ha a megfigyelések korlátai miatt eleve lemondanánk a tények számszerű analíziséről. Ezt márcsak azért sem tehetjük meg, mert a makrogazdasági politika naponta kiköveteli, hogy elemezzük az események okait. Minden közgazdásznak van valamilyen magyarázata, „története", arról, hogy az események miért így alakultak, mit kellett volna tennünk, hogy jobban alakuljanak, és mit kellene tennünk, hogy jobban alakuljanak. E magyarázatok legtöbbje azonban – még ha támaszkodik is az általános elmélet elemeire – az érvek alátámasztására megelégszik egy-egy kiragadott adat idézésével. Ebben a tanulmányban megpróbáljuk az adatokat a maguk teljességében összeállítani, lehetővé téve azt, hogy egy-egy magyarázat vagy érv mellett és ellen mutató tényeket egyszerre mérlegelhessük.

A fő kérdés, amire választ várunk az, hogy a termelés ingadozásaiban van-e szerepe, illetve mennyi szerepe van a keresletnek, a pénzügyi és árfolyam-politikának, és mennyi az, ami a termelőkapacitások által adott, tehát amire a keresleti politikának nincs hatása.

Klasszikus modell

A klasszikus modellben a termelés szintje adott, a termékek homogének, ezért a belföldi kereslet és a termelés különbsége teljes egészében a kereskedelmi mérlegben csapódik le. A kereskedelem tehát „maradékelv" alapján működik: a belföldi kereslet és kínálat közötti különbség levezető szelepének szerepét játssza.

A modell tulajdonképpen csak a kereskedelmi mérleget határozza meg; ha az exportot és az importot egyenként is meg akarjuk határozni, további feltevésre van szükségünk, például arra, hogy az export a külföldi kereslettől is függ.

A külföldi kereslet ekkor ugyan növelheti az exportot, de ezzel nem javítja a külkereskedelmi mérleget. Ugyanis az export húzó hatása itthon olyan hiányokat hoz létre, amelyet végül importból kell fedezni, tehát az import együtt nő az exporttal, mintha csak az integráció vált volna intenzívebbé. Egy másik következménye a modellnek, hogy a gazdaságpolitikának nincs hatása a termelésre. Ez természetesen igen kényelmes lenne a gazdaságpolitikusoknak, hiszen ezzel a kereskedelmi mérleg problémája egyszerűen ke-

zelhető lenne a kereslet szabályozásával, és nem kellene többféle célt összehangolnia. Ha azonban belföldön a kapacitások és a termelés közötti arány mindenképpen konstans, akkor a belföldi egyensúllyal nincs teendő, és a feladat csak az, hogy a keresletet olyan szinten tartsuk, amit a külső egyensúlyi követelmény „elbír". Tudjuk, hogy a valóság ennél bonyolultabb: valójában a politikának nem csekély gondját a belföldi keresletnek a kapacitásokhoz való olyan „igazítása" jelenti, amely megfelel az inflációs és munkanélküliségi céloknak, vagyis a gazdaságpolitika dilemmáit legtöbbször a belső és a külső egyensúly követelményének összeegyeztetése okozza.

Modell, merev árakkal és differenciált termékekkel

Ebben a modellben már elválik egymástól a kapacitás és a termelés. Az ármerevségek miatt a vállalatok értékesítése kisebb vagy nagyobb is lehet, mint amennyit hosszú távra terveznek, attól függően, hogy a kereslet hogyan tér el a hosszú távon várttól.

A klasszikus modellben nincs szükség a valuták árfolyamának változtatására, hiszen szükség esetén a kereslet megszorításával a belföldi értékesítés külföldre irányítása bármikor kikényszeríthető. A kereskedelem ugyanis homogén világpiacon történik, ahol az exportáló végtelen keresleti árelaszticitással néz szembe. Ez a feltevés azonban általában nem tartható fenn. Valójában a termékpiac nagyon is sokféle. Ezért, ha a termelő nem tudja belföldön eladni a termékét, akkor az nem jelenti azt, hogy majd külföldön fogja eladni. Az export növelésének egyéb feltételei is vannak: az exportálónak az exportpiacon olcsóbbá kell válnia. Erre viszont csak akkor hajlandó vagy képes, ha *1.* a relatív árak külföldön javulnak a belföldhöz képest, vagy *2.* javul az áron kívüli versenyképessége. Ezek a tényezők a belföldi kereslettől függetlenül változhatnak.

Ezek figyelembe vételével egy bonyolultabb modellhez juthatunk.[1] Ebben a modellben az export és import egyenlete a következő.

Export:

$$exp = \frac{s_d d_w}{s_w} e_r^{\gamma_1} int \,, \tag{1}$$

import:

$$imp = \frac{d_d s_w}{s_d} e_r^{\gamma_2} int \,, \tag{2}$$

ahol

d_w, d_d - a külföldi, illetve belföldi összes kiadás (értelmezését lásd alább),

s_w, s_d - a kül-, illetve belföldi kínálat (értelmezését lásd alább),

e_r - külföldi árak aránya a belföldihez képest (reálárfolyam),

int - integrációs tényező (értelmezését lásd alább).

A görög betűk a modell paramétereit jelölik.

A modell specifikációjának magyarázatához az egyes változók értelmezésével jutunk el.

Az összes kiadás. Az elmélet szerint minden keresletet a jövedelem és a relatív árak határoznak meg. Az export iránti kereslet tehát a partnereink jövedelmétől és attól függ, hogy saját exportáraink hogyan viszonyulnak versenytársainkéhoz. A gyakorlatban a kereskedelmi áramlások modellezésekor ritkán használjuk e két változót közvetlenül. A jövedelem helyett célszerűbb az összes kiadás vagy az összes import szerepeltetése. Ez

[1] A modell részletes leírását lásd *Simon* [1994]. A megközelítés *Dixit-Stiglitz* [1977], *Hotelling* [1929], *Salop* [1979] munkáin alapszik.

utóbbiaknak az az előnyük, hogy kirekesztenek a modellből olyan összefüggéseket, amelyeknek elemzése nem célunk. Nem akarjuk megbecsülni azt, hogy például Németországban mi a fogyasztási határhajlandóság, sőt azt sem, hogy a világkereskedelembe kerülő jószágok keresletének Németországban mi a jövedelmi elaszticitása. Számunkra a németországi összes import éppen úgy exogén, mint a németországi összes jövedelem. Ha azonban modellünkben az összes import szerepel, akkor annyival könnyebb dolgunk van, hogy nem kell jövedelmi elaszticitást becsülnünk. Feltehetjük ugyanis, hogy a Magyarországról származó termékeknek nincsen olyan különleges sajátosságuk, amely azokat a jövedelemrugalmasság tekintetében megkülönböztetné más országok termékeitől. Ha tehát az összes import egy százalékkal nő, akkor feltehetően a magyar termékek iránti kereslet is egy százalékkal fog nőni. Ha tehát a keresleti alapösszefüggés jövedelemváltozója helyére az összes importot tesszük mint „keresleti indikátort", akkor az így értelmezett indikátorra vonatkozó exportelaszticitás értelemszerűen 1 lesz.

A keresletet a jövedelemhatáson kívül az árhatás is befolyásolja, tehát ha olcsóbbak vagyunk, mint versenytársaink, akkor többet tudunk eladni. Ezt a hatást közvetlenül nem modellezzük, részben azért, mert az ilyen relatív ár számításának statisztikai bázisa nagyon bizonytalan, részben pedig azért, mert nincs rá szükségünk. A kínálat modellezéséhez figyelembe vesszük azokat a változókat, amelyek az egyik versenytárs kínálatát olcsóbbá tehetik a másikénál, de hogy az így létrejövő piaci expanziót hogyan közvetítik a relatív árak, az explicit módon nem szerepel a modellben.

Hasonlóan jártam el az import magyarázatában. Feltételezhetjük, hogy az importtermékeknek nincs olyan speciális tulajdonságuk, amely más jövedelemrugalmasságot indokolna, mint a hazai termékeké. Ez az összes kiadás mint magyarázó változó mellett szólna. Így azonban figyelmen kívül maradna az importhányad függősége a kereslet szerkezetétől. A beruházás és az export például nagyobb arányban használ importtermékeket, mint a fogyasztás. Ezért a felhasználás egyes tételeinek (fogyasztás, beruházás, készlet, export) olyan kosarát szerepeltettem, ahol a súlyrendszert az importfajlagosok adják. Ezeknek az importfajlagosoknak a meghatározására az 1993. évi ÁKM adatait használtuk fel. Erre a kosárra vonatkozóan már indokolt lehet a feltevés, hogy az importrugalmasság 1.

Első olvasásra talán meglepőnek tűnhet ez a feltevés. Hogyan lehet az import jövedelemrugalmassága 1, vagy egyáltalán konstans, amikor tudjuk, hogy az importigényesség erősen nőtt az utóbbi években? E feltevéssel nem ezt a tényt hagyjuk figyelmen kívül, hanem csak azt mondjuk, hogy ezek a változások nem az összkereslet növekedésének a következményei. Már csak azért is nehéz lenne az importigényesség változását az összkereslet függvényeként magyarázni, mert az összkereslet csökkent az utóbbi öt évben.

Az összkínálat. A kínálat tervezett értékesítést jelent. A legáltalánosabb, tankönyvi mélységű elmélet szerint a profitot maximalizáló termelőknél ez a profittól, vagyis az ár és a költségek különbségétől függ. A makroökonómiai elemzéshez ennél specifikusabb értelmezésre van szükségünk. Más fontos tényezők is befolyásolják a tervezett értékesítést.[2]

Ezek között két fontos tényező van.

1. Strukturális változások. A termelés növekedési ütemét egy-egy vállalatban vagy ágazatban a finanszírozás lehetőségei korlátozzák. A fejlesztésre fordítható források nem állnak végtelen mennyiségben rendelkezésre bármilyen nyereséges projektre. Egy vállalat csak annyi hitelt kap, amennyire saját tőkéje fedezetet nyújt, részvénykibocsátását is korlátozza saját tőkéje, és végül belső felhalmozása is csak ezzel lehet arányos.

[2]Az alább következő gondolatokat *Stiglitz* [1990] dolgozta ki.

Ennek a korlátnak az a fontos következménye, hogy a jövedelmek vagy a kereslet gyors strukturális változása az aggregált kínálatot csökkenti. Ugyanis akár a jövedelmek elosztása változik, akár csak a kereslet viselkedése, mindenképpen az lesz az eredmény, hogy egyes termékek előállítása nem lesz jövedelmező az addigi mértékben, míg más termékeké jövedelmezőbb lesz. Az előbbi esetben a tervezett termelés azonnal csökken, de az utóbbi esetben a kínálat csak a finanszírozás adta korlátok mentén tud növekedni. A csökkenő szegmens mennyiségét tehát a növekvő szegmens csak fokozatosan tudja pótolni, ahol a fokozatosság ütemét egyébként nem a beruházások technológiai időigénye, hanem a finanszírozásnak a saját tőke nagyságához való kötődése határozza meg.

Az 1974-es olajválság jó példája a strukturális sokk okozta kínálat-visszaesésnek. Tulajdonképpen csak a jövedelmek (profitok) világméretű átcsoportosulása történt. Veszteségessé váltak az energiafelhasználó cégek, és nyereségessé az energiatermelő vagy azt helyettesítő cégek. Ez a változás óriási finanszírozási átcsoportosítást tett szükségessé, hiszen fejleszteni kellett az utóbbiakat az előbbiek kárára. Az energiafelhasználók hamar tönkrementek, de a helyükre lépők csak fokozatosan tudtak megerősödni. A két hatás eredője világméretű válság lett.

1991-1992-ben Magyarországon az elvonási és támogatási rendszer felszámolásával kiderült, hogy egyes ágazatok vagy cégek, amelyek eddig jövedelmezőek voltak, valójában ráfizetésesek, míg mások, amelyeket eddig csak a nagy elvonások akadályoztak a fejlődésben, nagy jövő előtt állnak. A ráfizetéses cégeknek azonnal be kellett zárniuk (a támogatásokkal továbbra is életben tartottakat nem számítjuk ide), de a nagy jövő előtt állók számára csak a jövő volt nagy, fejlesztési forrásaik korlátozottak voltak, tehát nem tudták azonnal pótolni a kiesőket. A két hatás eredője megintcsak válság lett.

2. A költségekkel rokon fogalom a *termelési kockázat.* Minél nagyobb a bizonytalanság a termelés értékesíthetőségét, illetve a várható nyereséget illetően, annál kisebb lesz a vállalkozói kedv és így a termelés – az árak és költségek egyébként azonos várható értéke mellett.

A kelet-európai átmenet nagymértékben fokozta a vállalkozások bizonytalanságát. A strukturális sokk miatt nagymértékben bizonytalan volt, hogy az egyes érintett cégek, ágazatok hogyan kerülnek ki a változásokból, tehát hogy milyen lesz a relatív helyzetük. Ugyanakkor az átalakulási kísérlet egyedisége miatt nagy volt a makroökonómiai kockázat is, tehát nem lehetett tudni, hogy az aggregált visszaesés milyen mértékű vagy milyen tartós lesz.

Mindezen tényezők – tehát a várható vállalkozói profit, a strukturális változások, a kockázat ingadozásai – hatásának elemzésére, modellezésére nem vállalkoztunk, ugyanis mind az egyes tényezőknek, mind magának a kínálatnak a statisztikai számszerűsítése megoldhatatlannak tűnő nehézségekkel járna. Megelégszünk azzal, hogy fogalmilag megkülönböztessük az összkínálatot vagy aggregált kínálatot mint az export és az import egyik tényezőjét.

A relatív árak. Az aggregált kínálat együttesen tartalmazza az exportkínálatot és a belföldi kínálatot. Tudjuk, hogy a kínálat nemcsak a költségektől függ, hanem az értékesítési ártól is, tehát más lesz a kínálat az exportban és más belföldre, ha az exportár (és a versenyző importár) eltérően alakul a belföldi ártól. Az aggregált kínálatot úgy értelmezzük, mint változatlan relatív árakhoz tartozó kínálatot. Így lehetővé válik, hogy az exportot (és az importot) meghatározó kínálati tényezőket két részre bontsuk: az aggregált kínálatra és a relatív árakra, vagyis a kül- és belföldi árak arányára.

Ezeknek a relatív áraknak a változását mutatja a reálárfolyam indexe.

Integráció. A külkereskedelmi forgalom két ágának, az exportnak és az importnak a meghatározói között van egy olyan közös tényező, amelyik egy irányban hat mindkettőre. Ez az intézményi rendszer, amely elősegíti vagy gyengíti az ország bekapcsolódását

a nemzetközi munkamegosztásba. Az integráció erősödése mind az exportban, mind az importban ugyanolyan ütemű növekedést vált ki. Ilyen hatásnak tulajdoníthatjuk egyébként a növekvő hozadék kihasználása miatti kereskedelmet is, ahol a külkereskedelem mindkét ága növekszik. Ezt fejezi ki az *int*-tel jelölt változó. Az integrációs hatás statisztikai megfigyelésére nincs lehetőségünk.

Kínálat és potenciális termelés. Sokszor az ún. potenciális termelést nevezik kapacitásnak vagy kínálatnak. E szerint az értelmezés szerint a kapacitás a rendelkezésre álló elsődleges erőforrásoknak valamilyen függvénye, ahol ezeket az erőforrásokat bekerülési áron veszik figyelembe (állóeszközök könyvszerinti értéken). Modellünkben a kínálat mint tervezett termelés fogalma nem azonos ezzel a potenciális termeléssel. A potenciális termelés fogalma független a piaci helyzettől – attól, hogy az adott erőforrásokon termelt javak eladhatók-e vagy sem. A termelő, amikor termelését tervezi, figyelembe veszi már, hogy mit tud gazdaságosan eladni. Mint említettem, ha a kereslet addig nem várt strukturális átalakulása következik be, akkor a potenciálisan termelhető javak egy része – eladhatatlanná vált része – nem része a kínálatnak. A potenciális termelés fogalma ezt az eladhatatlan termelést is magában foglalja. Az elmúlt öt év gazdasági átalakulása makroökonómiai szempontból éppen ilyen strukturális átalakulásnak tekinthető, tehát nagy a jelentősége a potenciális termelés és a kínálat közötti megkülönböztetésnek.

A kapacitás elnevezést gyakran használják mind a kínálat, mind a potenciális termelés megjelölésére. A félreértések elkerülése érdekében ezért kerülni fogom a kapacitás megnevezést, amikor a kínálatra utalok.

Kereslet és kínálat. Rövid távon a tényleges értékesítés nem feltétlenül egyezik meg a termelők tervezett értékesítésével. A kereslettől függően eltérhet attól. A folyamatot valahogy úgy képzelhetjük el, hogy a termelő annyi mikropiacon jelenik meg, ahány mikropiacon elképzelései szerint érdemes eladnia. Az általa ellátott piacok száma tehát arányos a kínálatával. Az, hogy ezek közül a mikropiacok közül mennyi a belföldi és mennyi a külföldi, az a reálárfolyammal mért relatív áraktól függ. Az egyes mikropiacokon ténylegesen eladott mennyiség azonban végül is megegyezik a kereslettel. Így lehetséges, hogy az export egyenletében egyszerre szerepelnek keresleti tényezők (az összes kiadás) és kínálati tényezők (az összes kínálat és a relatív árak). Az elaszticitások mind az összes kiadásra, mind az összes kínálatra vonatkozóan 1-gyel egyenlőek, hiszen *ceteris paribus* az összes kiadás megoszlása az eladók között (tehát a magyar exportőr részaránya egy adott piacon) a fogalmak definíciójából adódóan nem változhat: azok a tényezők, amelyek a megoszlást változtatják – a relatív árak, a relatív versenyképesség és a belföldi kínálat – más változókban szerepelnek. Hasonlóan az exportáló is csak akkor változtatja belföldi és exportértékesítésének tervezett arányát, ha a relatív értékesítési árak változnak.

Kevert modell

Ezzel felírtuk a differenciált termékek exportjának és importjának modelljét. A valóságban azonban nemcsak differenciált piacok vannak, hanem olyan – homogén – javak is kerülnek nemzetközi kereskedelembe, ahol érvényesül az egységes ár elve, ahol tehát igazak a klasszikus modell feltevései. Egy empirikus és az egész gazdaságot felölelő modell nem hagyhatja figyelmen kívül ezt a szektort. Ezért az egyenletet kiegészítettem olyan tagokkal, amelyek nyitva hagyják azt a lehetőséget, hogy a belföldi kereslet kínálattól való eltérése bizonyos arányban a kereskedelmi mérlegben csapódjon le, függetlenül a relatív áraktól.

A homogén piacokon nincs szükség relatív árváltozásra ahhoz, hogy a vállalatok érté-

kesítésüket átcsoportosítsák kül- és belföld között. Így ha a belföldi kereslet *ceteris paribus* csökken, akkor a keresletcsökkenés bizonyos százaléka megjelenik az export növekedésében. A hazai termelők a kereslet visszaesése miatt felszabaduló kapacitásaikat exportra állítják át, anélkül, hogy a belföldi áraik csökkennének, vagy exportáraik nőnének. Ez az a jelenség, amit a hazai szóhasználat „exportkényszernek" nevez. Az exportkényszer a kínálat és a kereslet arányától függ. Ha a belföldi kereslet együtt nő a kínálattal, akkor nyilván nem kell átcsoportosítani, tehát nincs exportkényszer. Az exportot ekkor pusztán az egyéb tényezők – külföldi kereslet, relatív árak stb. – határozzák meg. Ha e két változó növekedési üteme különböző, akkor változik az exportkényszer intenzitása. Egy λ paraméter értékétől függően lesz az exportkényszer hatásos, vagy nem, vagyis ettől függően lesz nagyfokú a helyettesítés vagy nem. λ azt mutatja, hogy a kereslet egyforintnyi növekedése hány forint exportot „szív el" a külföldi piacról. Ha $\lambda=0$, akkor nincs homogén piac, és nincs ártól független helyettesítés. λ növelésével egyre közelítünk a klasszikus modellhez. Ahhoz, hogy meghatározzuk, mekkora λ adja a klasszikus modell szerinti viselkedést, tudnunk kell, hogy egységnyi belföldi keresletnövekedés nemcsak az export elől szív el termékeket, hanem importot is növel. Ha az összes hatás összege 1, akkor jutunk a klasszikus modellhez. A hatások összege 1-nél nagyobb nem lehet, mert ez azt jelentené, hogy a kereslet növekedése csökkenti a termelést.

A kétféle piaci működésről elmondottak alapján elmondhatjuk, hogy ha a relatív árak változatlanok, akkor a belföldi felhasználás növekedésének kétféle importvonzata van: helyettesítés nélküli és helyettesítés hatására létrejövő. A helyettesítés nélküli hatást nevezzük egyébként importhajlandóságnak (1 forint végső felhasználás változatlan keresleti szerkezet melletti importtartalma) Ezenfelül van egy olyan import, amit akkor hozunk be, ha a hazai kínálat szűkössége miatt helyettesítés jön létre. E két hatás összegének 1-nél kisebbnek kell lennie. Ha például a fogyasztási importhajlandóság 0,15, akkor az egységnyi többletkereslet maximum 85 százaléka lehet az, amely részben az exporthányad csökkentéséből, részben az importhányad növeléséből elégülhet ki. Ha a többletkereslet szimmetrikusan oszlik meg exportcsökkenés és importhelyettesítés között – ami természetesen egyáltalán nem szükségszerű –, akkor a klasszikus modellben egy forint többletkereslet 0,425 forint exportcsökkenést és 0,15+0,425 forint importnövekedést okoz.

Modellünkben a kereslet hatását illetően megkülönböztettem a fogyasztást, a beruházást és a készletezést. Ezekben különbözik az importhajlandóság is és a helyettesítés foka is. Ez utóbbira nincs becslésünk. Nyilvánvaló, hogy a végső felhasználás egyes szektorai különböző mértékben tartalmaznak olyan termékeket, amelyek az exporttal homogénnek, vagy más szóval kompetitívnek tekinthetőek. Nyilván hiába csökkentjük a hazai egészségügyi ellátást, abból nemigen lesz több export. Hasonlóan az építési beruházások is csak csekély mértékben konvertálhatók exportra. Valószínű azonban, hogy az élelmiszer-fogyasztás növekedése például csökkenti az export kínálatát. A gépipar vagy a fogyasztási cikkek termelése is bizonyára konvertálható, de itt már kevésbé nyilvánvaló, hogy a konverzió megvalósulhat a relatív árak változása nélkül is. Végül is a helyettesítés fokát olyan, konverziósnak nevezett paraméternek tekintettem, amelyekkel változatok számíthatók.

A modell függvényei kényelmi okokból tisztán szorzatok, ezért a helyettesítési hatás lineáris együtthatóját az elaszticitási együtthatóval kellett közelítenünk. A készletfelhalmozás esetében bonyodalmat okoz az, hogy ez a szám nagyon nagy mértékben ingadozik, sőt, egyes években negatív, ezért vagy a lineáris együtthatóra való átszámítás évről évre értelmezhetetlen módon ingadozó eredményt adna, vagy egyáltalán nem is lenne értelmezhető elaszticitási együttható. Ezért az adatokhoz minden évben hozzáadtunk 3000 millió forintot. Így ugyan az elaszticitásnak nem tudunk közgazdasági értelmet adni, de

a lineáris összefüggés együtthatójának tudunk, éspedig úgy, hogy az együttható értéke nem nagyon ingadozik évről évre.

A teljes modell tehát a következő lett.

Export:

$$exp = \frac{s_d d_w}{s_w}\left(\frac{s_d}{c}\right)^{\alpha_{1c}}\left(\frac{s_d}{i}\right)^{\alpha_{1i}}\left(\frac{s_d}{3000+ii}\right)^{\alpha_{1s}} e_r^{\gamma^1} int \ , \qquad (3)$$

import:

$$imp = \frac{d_d s_w}{s_d}\left(\frac{c}{s_d}\right)^{\alpha_{2c}}\left(\frac{i}{s_d}\right)^{\alpha_{2i}}\left(\frac{3000+ii}{s_d}\right)^{\alpha_{2s}} e_r^{\gamma^2} int \ , \qquad (4)$$

ahol

exp, imp - az export és az import,
d_d, d_w - a bel-, illetve külföldi kereslet,
c - a fogyasztás,
i - a beruházás,
ii - a készletnövekedés,
e_r - a reálárfolyam,
s_d, s_w - a bel-, illetve külföldi kínálat,
int - integrációs tényező.

Változók és adatok. A külföldi kínálatra vonatkozóan azt tételeztem fel, hogy a külföld kínálata hosszabb távon megegyezik a keresletével, de annál sokkal „simább", egyenletesebb növekedést mutat. Ezért azt tételeztem fel, hogy 1990-től 1995-ig külföldi partnereink kínálatának növekedési üteme minden évben azonos volt a kereslet átlagos növekedési ütemével.

A külföldi kereslet indikátoraként a német és a keleti piacok importjának súlyozott átlagát használtam, változó súlyokkal: a keleti piacok zsugorodásával jelentőségük is csökkent a magyar export iránti keresletben.

Az import modellje az export tükörképe. A világpiaci kereslet helyét a belföldi kereslet veszi át, kibővítve az export importhajlandóságával. Az ÁKM alapján a belföldi kereslet importtartalma a fogyasztásban, beruházásban és exportban rendre a következő : 0,17, 0,32, 0,22. A készletváltozás importtartalmát a termékek jellege alapján 0,5-nek tételeztem fel. A belföldi kereslet változója tehát

$$d_d = 0{,}17c + 0{,}32i + 0{,}5ii + 0{,}22exp.$$

A reálárfolyam számításához az árfolyamokat az ipari termelői árakkal defláltam. Természetesen más módszer más adatokhoz vezetett volna, de mivel a reálárfolyam változásának előjele általában mindegyik módszernél azonos, a különbség legfeljebb az együtthatók értelmezésében jelentkezett volna, nem pedig a következtetések lényegében.

Implicit kínálat és integrációs tényező számítása

Sajnos a kínálatra vonatkozó idősort illetően nincs reményünk arra, hogy statisztikai idősorokra támaszkodjunk.

Induljunk el ezért fordított irányban: nézzük meg, hogy a többi változóra rendelkezés-

re álló adatok és bizonyos – elméleti megfontolások segítségével – feltételezett függvényparaméterek milyen kínálati változót implikálnak!

Ezt a számított változót újra szembesíthetjük – most már a kínálatértékekre vonatkozó – elméleti meggondolásainkkal. Az (3) és (4) egyenletekből kifejezhető a kínálat a következőképpen:

$$s_d = \left(\frac{s_w^2 d_d}{d_w} \frac{exp}{imp} c^{\alpha_{1c}+\alpha_{2c}} i^{\alpha_{1i}+\alpha_{2i}} (3000+ii)^{\alpha_{1s}+\alpha_{2s}} e_r^{\gamma_2-\gamma_1} \right)^{\frac{1}{2+\alpha_{1c}+\alpha_{2c}+\alpha_{1i}+\alpha_{2i}+\alpha_{1s}+\alpha_{2s}}}$$

Ekkor az integráció változója már egyszerűen kifejezhető akár a (3), akár a (4) egyenletből. A módszer menete talán jobban érthető a számok segítségével. Az alábbi táblázatokban és ábrákon azt mutatjuk meg, hogy különféle paraméter-feltevések milyen változó értékeket implikálnak.

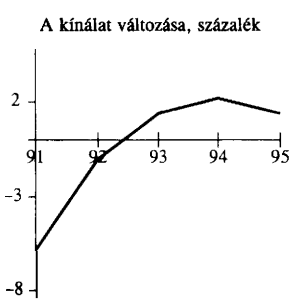
A kínálat és integráció számítása különféle paraméterekkel

Induljunk ki egy szélsőséges esetből, a homogén termékek feltevéséből. Ha a termékek egyáltalán nem differenciáltak, a piac úgy működik, mint egy aukció. Ez a klasszikus modell esete. Ebben nincs szükség a relatív árak változására (homogén piacon ilyen nem is értelmezhető) ahhoz, hogy a helyettesítés végbemenjen a belföldi értékesítés és az export, valamint a belföldi eredetű termelés és az import között. Az árfolyamnak sincs közvetlen mérlegjavító szerepe. Hatása csak abban mutatkozik, hogy megemeli a belföldi árakat, és ezért csökkennek a reáljövedelmek és reálvagyonok. A helyettesítési paramétereket úgy választottuk meg, hogy körülbelül teljesüljenek ezek a feltételek, tehát a többletkereslet vagy -kínálat osztódjon fel teljes mértékben az export- és az importhelyettesítés között, a leértékelésnek pedig ne legyen közvetlen hatása, vagyis az export és

1. ábra
A klasszikus modell közelítése

Paraméterek

	Import-	Importkonverzió		Exportkonverzió	
	hajlandóság	együttható	elaszt.	együttható	elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,40	0,93	0,40	1,42
Beruházás	0,32	0,33	0,18	0,33	0,28
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0				
Importár-elaszticitás	0				





import árelaszticitása 0 legyen. Ezek a feltevések a klasszikus modellt közelítik, bár az azonosság több szempontból nem teljes. A klasszikus modellben például csak a kereskedelmi mérleg egyenlege meghatározott, itt az export és az import külön-külön is meghatározott. Azt, hogy a klasszikus modellhez nagyon közel állunk, az is jelzi, hogy a számított kínálat növekedési ütemei nagyon szorosan közelítik a GDP tényadatait.

Ebben a felfogásban az átmenet öt évének „története" a következő lehet. A termelési visszaesésben és a kilábalásban kizárólag a kínálat változása tükröződik. A belföldi keresletet befolyásoló makroökonómiai politika csak a kereskedelmi mérlegre hatott, a termelési mutatókra nem. Az 1993–1994. évi nagy deficit a külkereskedelemben ugyan feltehetően a kereslet megugrása miatt következett be, de ugyanez a keresleti fellendülés csak véletlenül esett egybe a GDP nagyobb ütemű növekedésével.

Érdekes az integrációs tényező alakulása. 1991-ben erőteljesen nő, valószínűleg a kereskedelem liberalizálásának eredményeképpen. Bár a keleti kereskedelem ekkor omlik össze, ennek hatását az export magyarázatában már egyszer figyelembe vettük, mint keresleti hatást. A liberalizálás valószínűleg jobban érintette az importot, mint az exportot, ezt sajnos a modell szerkezete nem tükrözi. 1992–1993-ban kisebb az integrálódás üteme, majd feltehetően a privatizáció előrehaladásával, a nemzetközi tőke bejövetelével széles körű kölcsönös kapcsolatok alakulnak ki, amelyek az utolsó években fellendítik az integráció ütemét.

A kínálat 1991–1992. évi visszaesésének természetesen különféle magyarázatait adhatjuk, beleértve a tanulmány elején előadott strukturális átalakulás és az abból származó bizonytalanság hatásait is.

Ennek a modellnek az a gyengéje, hogy a kereslet és a GDP 1993–1994. évi fellendülését, majd ütemének 1995. évi mérséklődését véletlen egybeesésnek veszi. Meggyőzőbb lenne egy olyan magyarázat, amely a kereslet és a termelés között oksági kapcsolatot teremt.

Ennek szélső példája az alábbi paraméter csomag.

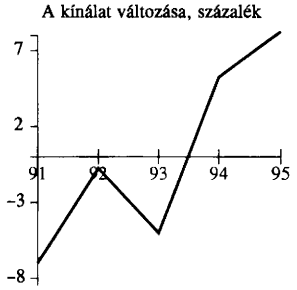
2. ábra

Leontief-féle gazdaság esete

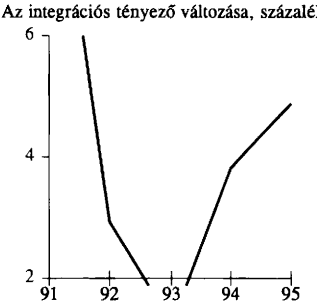
Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00
Beruházás	0,32	0,00	0,00	0,00	0,00
Készletváltozás	0,50	0,00	0,00	0,00	0,00
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0				
Importár-elaszticitás	0				

A kínálat változása, százalék



Az integrációs tényező változása, százalék



E változat szerint a termelési szerkezet nagyon merev és heterogén, nincs helyettesítési lehetőség sem az export és a belföldi értékesítés, sem az import és a belföldi értékesítés között. Feltűnő az ábrán az 1992-ben viszonylag kedvező kínálat, amit 1993-ban hirtelen romlás követ. A kínálat ilyen mértékű ingadozására semmilyen értelmes magyarázatot nem látunk. Bár 1993-ban aszály volt, de ennek hatása semmiképpen sem okozhatott 5 százalékos ütemkülönbséget az előző évhez viszonyítva. Ez a modell tehát, amely az ártól független konverzió szempontjából a klasszikus modellel szemben a másik szélsőséget képviseli, minden bizonnyal elvethető.

Ha a készleteknél feltételezzük a tökéletes konvertálhatóságot, akkor a kínálat valószínűtlen ingadozása megszűnik, vagy legalábbis csekély lesz:

3. ábra

Homogén és külföldön eladható készletek

Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00
Beruházás	0,32	0,00	0,00	0,00	0,00
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0				
Importár-elaszticitás	0				





Így a kínálat alakulása már sokkal elfogadhatóbb képet mutat. Ez a modell az előzőhöz képest más magyarázatot ad az 1992. év kiugróan jó külkereskedelmi teljesítményének, olyan magyarázatot, ami egyébként egybevág az akkori közfelfogással is. E szerint az 1992. évi jó teljesítmény nem az aggregált termelési kínálat növekedésének, hanem a készletállomány nagymértékű (130 milliárdos) csökkenésének tulajdonítható. A készletcsökkenés teljes egészében a külkereskedelem egyenlegében mutatkozott meg: a készletek minden forintnyi csökkenése egy forint mérlegjavulást hozott létre.

Ha a készleteknél ilyen nagyfokú konverziót tételezünk fel, akkor ésszerűnek látszik az is, hogy legalább bizonyos fokú helyettesíthetőséget feltételezzünk a fogyasztásban és a beruházásban is. Nézzünk meg olyan változatokat, ahol ez az együttható 0,1, illetve 0,2, vagyis a kereslet egységnyi növekedése helyettesítésből adódóan 0,1(0,2)-vel csökkenti az exportot és 0,1(0,2)-vel növeli az importot (a 17 és 32 százalékos importtartalom okozta többletimporton kívül)!

A 0,2-es konverziós együttható feltevése oda vezet, hogy a számított kínálat növekedési üteme 1995-ben csökken. Nincs olyan közgazdasági érv, amely ezt az eredményt megerősítené. A változások konszolidálódásának folyamatában vagyunk, semmi okunk

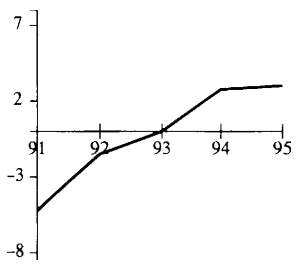
4. ábra

Különféle fokú homogenitás a fogyasztásban és a beruházásban

Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,10	0,23	0,10	0,36
Beruházás	0,32	0,10	0,06	0,10	0,08
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0				
Importár-elaszticitás	0				

A kínálat változása, százalék



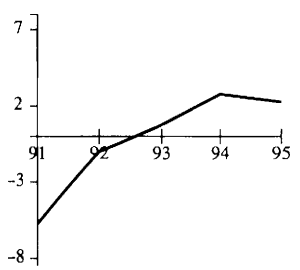
Az integrációs tényező változása, százalék



Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,20	0,46	0,40	0,71
Beruházás	0,32	0,20	0,11	0,40	0,17
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0				
Importár-elaszticitás	0				

A kínálat változása, százalék



Az integrációs tényező változása, százalék



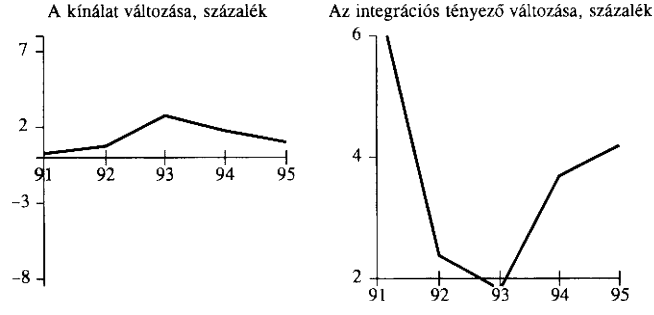
arra, hogy a javuló tendencia megtörését tételezzük fel. A helyettesítés tehát valószínűleg kisebb ennél. Ezzel megközelítően „be is lőttük" a konverziós együttható valószínű értékeit: ha nincs relatív árhatás, akkor azok valahol 0,1 és 0,2 között lehetnek. Ennél kisebb érték feltevése 1993-ban okozna indokolatlan törést a kínálatban.

Az eddigi változatokban feltettük, hogy az árfolyamnak nincs szerepe az export és az

5.a ábra
Relatív ár hatása

Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,15	0,35	0,15	0,53
Beruházás	0,32	0,15	0,08	0,15	0,13
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	1				
Importár-elaszticitás	-1				



import alakulásában. Ez a feltevés a klasszikus modell következménye, de nem egyeztethető össze a differenciált termékes piaccal.

Számoltam néhány variánst különféle árelaszticitások feltevésével is.

Ha az árelaszticitást 1-nek, vagyis elég nagynak tételezzük fel, akkor a modell megintcsak ésszerűtlen kínálati adatokhoz vezet. Mint az *5.a ábra* első részében látjuk, ebben az esetben a kínálat vissza sem esik az öt év egyikében sem. Az eddigi változatokból tudjuk, hogy a GDP tényleges visszaesését a kereslet sem magyarázza önmagában. Így a visszaesés oka ebben az esetben csak a relatív árak, vagyis az árfolyam-politika lett volna. Tudjuk, hogy az árfolyam-politika reálfelértékelő volt az első négy évben. E változat szerint ez a politika lenne a felelős a termelési visszaesés egészéért ebben az időszakban.

Ez a következtetés nyilvánvalóan túl szélsőséges, hiszen ellentmond a többi hasonló helyzetben átalakuló gazdaság eredményeinek, amelyek erősen leértékelő árfolyam-politikák mellett is a miénkhez hasonló termelési visszaesést mutatnak.

Kisebb árelaszticitás feltevése már vezethet plauzibilis eredményre, de úgy tűnik, hogy a rendelkezésre álló információ nem elegendő ahhoz, hogy az árhatást szétválasszuk az ár közvetítése nélküli helyettesítéstől. Ugyanis ha az elaszticitás 0,2, akkor viszonylag egyenletes, tehát ésszerű kínálatjavulást kapunk, de csak akkor, ha a konverziós együtthatót lecsökkentjük, például 0,05-re, mint az *5.b ábra* első részében. Ha ez az együttható 0,15, mint a második részben, akkor az 1995. évi számított kínálat már nem magyarázható megfelelően, hiszen visszaesést tartalmaz.

Tudjuk tehát, hogy a termelés helyettesítéssel reagál a keresleti struktúra megváltozására, de nem tudjuk megállapítani, hogy ebben a helyettesítésben milyen szerepe van a relatív árak változásának, illetve mekkora az áron kívüli helyettesítési hatás.

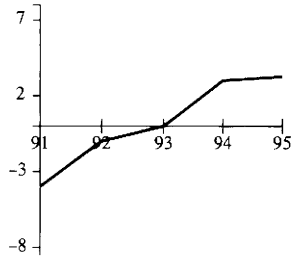
5.b ábra

Relatív ár hatása és különféle konverziós hatás

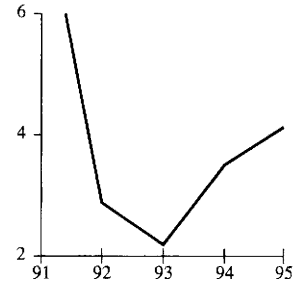
Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,05	0,12	0,05	0,18
Beruházás	0,32	0,05	0,03	0,05	0,04
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0,2				
Importár-elaszticitás	-0,2				

A kínálat változása, százalék



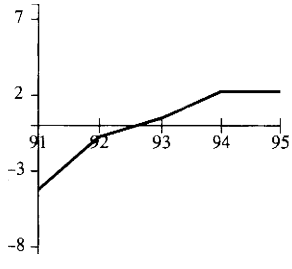
Az integrációs tényező változása, százalék



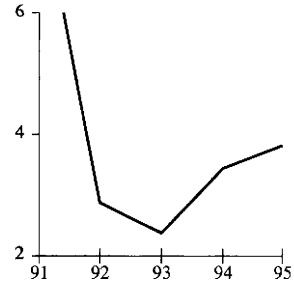
Paraméterek

	Import-hajlandóság	Importkonverzió együttható	Importkonverzió elaszt.	Exportkonverzió együttható	Exportkonverzió elaszt.
Fogyasztás	0,17	0,15	0,35	0,15	0,53
Beruházás	0,32	0,15	0,08	0,15	0,13
Készletváltozás	0,50	0,19	0,62	0,19	0,95
Export	0,22				
Exportár-elaszticitás	0,2				
Importár-elaszticitás	-0,2				

A kínálat változása, százalék



Az integrációs tényező változása, százalék



Néhány tanulság

A számítások tanulságait úgy foglalhatnánk össze, hogy a jelenlegi információk birtokában nem tudjuk megmondani, hogy az elmúlt évek történéseinek mi a legjobb modellje. Bizonyos változatok elvethetők ugyan, tehát a kör valamelyest szűkíthető, de még min-

dig széles választék áll rendelkezésre a tapasztalatoknak nem ellentmondó paraméterkombinációkból.

Nincsen tehát olyan egyértelmű kulcsunk az eddigi öt év történéseinek magyarázatára, amely a makrofolyamatok számszerű alakulásából közvetlenül leolvasható lenne. Sajnos azonban ez nem jelenti azt, hogy mindegy volna, hogy melyik értelmezést fogadjuk el. Ha prognózist akarunk készíteni, vagy jövőbeli gazdaságpolitikai alternatívákat akarunk elemezni, akkor fontos szerepet kap az, hogy milyen paramétereket tételezünk fel modellünkben. Számításaink ugyan erre közvetlenül egyértelmű választ nem adnak, de talán mégsem volt az elemzés hiábavaló. A világossá tett összefüggések révén talán hozzájárulunk ahhoz, hogy gazdaságpolitikai vitáink egyértelműbbé és könnyebbé váljanak. Egyértelművé azért válnak, mert ha szétválasztjuk az exogén változókat a magatartási függvényektől és azok paramétereitől, akkor világossá válhat, hogy mikor vitatkozunk az egyikről és mikor a másikról. Könnyebbé azért válnak, mert ha a feltételek következményeit modell segítségével kiszámítjuk, akkor már csak a feltevéseken kell vitatkozni és nem az eredményeken.

Hivatkozások

Dixit, A.–Stiglitz, J. [1977]: Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. American Economic Review,67: 297-308.o.

Hotelling, H. [1929]: Stability in Competition. Economic Journal, 39: 41–57.o.

Halpern László [1991]: A költségek és támogatások hatása az exportra a 80-as években. Külgazdaság, 35. 27–48. o.

Hulyák Katalin [1988]: The supply and demand for Hungarian export goods: a disequilibrium analysis. Előadás az ESEM konferenciáján, Bologna.

Szabó Judit–Tarafás Imre [1988]: A magyar árfolyam-politika 1980 és 1984 között. Külgazdaság, 1. sz. 38–55.o.

Salop, S. [1979]: Monopolistic Competition with Outside Goods. Bell Journal of Economics. Vol.10: 141–156.o.

Simon András [1994]: A nemzetközi kereskedelem modellezése heterogén termékek esetén. Szigma, XXIV, 1–21.o.

Stiglitz, J [1992]: Capital Markets and Economic Fluctuations in Capitalist Economies. European Economic Review, 36: 269–306.o.

KÖSZÖNTÉS

Nagy András 70 éves

1986-ban nagy hatású – tudományos műhöz mérten szokatlanul elevenbe vágó – írás jelent meg a Közgazdasági Szemlében. A szerző: Nagy András. A cím: Nyitnikék! Fontosabb, terjedelmesebb tanulmányt találunk a neves közgazdász életművében, jellemzőbbet azonban aligha. A címben kifejeződő játékosság és türelmetlenség láttán nehéz elhinnünk az életrajzi adatokat: Nagy András 1926-ban született, és a Közgazdaságtudományi Intézet egyik legrégebbi munkatársa: 1955 óta dolgozik az elméleti közgazdaságtan legfontosabb hazai centrumában, s ma is az intézet vezető kutatója. Generációjának életrajzi töréspontja: 1956, Nagy András számára az intézetből való eltávolíttatást jelenti. 1958-tól a Külkereskedelmi Minisztériumban, 1962-től a Konjunktúra- és Piackutató Intézetben dolgozik. Tudományos érdeklődését hosszú időre az itt töltött évek határozzák meg. Számtalan tanulmánya is jobbára a külgazdaság témakörében születik. Írásainak tekintélyes részét külföldi folyóiratokban publikálja, külföldi kiadók gondozásában jelenteti meg. Tudományos érdeklődésének és aktivitásának köszönhetően Brit-Guyanától New Yorkig, Grenoble-tól Delhiig számos helyen megfordult az ENSZ és az UNCTAD szakértőjeként, vendégprofesszorként. 1973-ban ismét visszakerül a Közgazdaságtudományi Intézetbe, 1973 és 1990 között vezeti annak külkereskedelmi osztályát. A legutóbbi években figyelme a felívelőben lévő intézményi közgazdaságtan felé fordul. Az intézményi analízist az egyik legforróbb kérdéskörre, az intézményi vákuummal küzdő átmeneti gazdaságokra alkalmazza.

Kutatói pályályának bemutatását kiegészíti Kornai János írása, amely Nagy András emberi arcképét vázolja fel.

Barátom, Nagy András

Ha jól emlékszem, ötven évvel ezelőtt, 1946-ban találkoztam először Nagy Andrással. Mind a ketten ifjú és lelkes mozgalmárok voltunk a MADISZ központjában; én eléggé „kisfiú", Hegedűs András, a későbbi miniszterelnök és még későbbi szociológus beosztottja; András viszont „nagyfiú", a nemzetközi ügyek fő korifeusa. Azóta is nemegyszer az orra alá dörzsöltem, és András sohasem tiltakozott: eléggé fennhordta az orrát.

Majdnem egy évtized szünet következett, mire 1955-ben újra találkoztunk, a nemrég alakult Közgazdaságtudományi Intézet ifjú munkatársaiként. Akkor útjaink a véletlenek folytán összefutottak, s azóta már többé nem váltak szét. Egészen más volt ez az 1955-ös Nagy András, mint a kilenc-tíz évvel korábbi. (Lehet, hogy ő is ezt érezte velem kapcsolatban.) Sok minden élményt hozott az az évtized neki is, nekem is: gyors sikereket, majd meredek bukást. Amikor az intézetbe került, már túl volt azon, hogy tanszékvezető tanár legyen - de azon is, hogy eltanácsolták: jobb, ha elmegy segédmunkásnak. A

segédmunkássorból, az Eötvös-kollégium után elvégzett esti egyetemet követően küzdötte fel magát a tudományos munkatárs rangjáig. Nyoma nem volt már az egykori „felvágósságnak"; amikor intézeti kollégaként igazán összeismerkedtünk, már olyan embernek találtam, amilyen azóta is: közvetlennek, póztalannak, minden önteltségtől és szerepjátszástól mentesnek.

Az Közgazdaságtudományi Intézet élete a Szalay utcában kezdődött, az akkori Művelődésügyi Minisztérium által átengedett néhány szobában; de nemsokára átköltöztünk a Nádor utca 7-be, ahol azután sok-sok évig működött az intézet. A Nagy Tamás vezette *Általános Osztály* munkatársai egy folyosó mentén helyezkedtek el: ez volt a „Gyepsor". Ide tartozott, ábécé sorrendben, Ausch Sándor, Csendes Béla, Erdős Péter, Hoch Róbert, jómagam, Máriás Antal, Molnár Ferenc, Nagy András, Solymár Eszter és Vági Ferenc. „Kültagként" félig idetartozott Jorgosz Vaszilju, egy ifjú görög emigráns, aki akkor *Friss István* aspiránsa volt. Szomorú elgondolni, hogy hányan haltak meg közülünk. Eszter 1956 óta Kanadában él. Jorgosz Cipusban van (egy ideig a ciprusi köztársaság elnöke volt.) Tulajdonképpen már csak négyen vagyunk Budapesten.

A „Gyepsor" a Nádor utcába költözéstől az 1956-os forradalomig igazi szellemi, politikai és emberi közösséget alkotott. András élénk, érdekes és szórakoztató résztvevője volt a számtalan beszélgetésnek. Sok mindenről volt itt szó. Elsősorban politikáról: ez volt az első Nagy Imre reformkísérlet, az „Új Szakasz" kudarcának és Rákosiék újjáéledésének, a Hruscsov-féle XX. kongresszusnak, a Petőfi-köri estéknek és a forradalom előszelének korszaka. András határozottan és habozás nélkül azon az oldalon állt, ahol a megújulást akarták előmozdítani. De persze nem csak politizálás folyt. Sokat beszélgettünk irodalomról, zenéről, nagy figyelem kísérte Erdős Péter „neminariumát", szakszerű bevezetését a szexológiai mesterségbe, sokat hülyéskedtünk és ugrattuk egymást.

Ezt a társaságot 1956 vihara verte szét; a régi közösség soha nem forrt össze újjá. Ki ide, ki oda állt a küzdelmekben. Nem veszem sorra az egykori tagságot, csak annyit mondhatok: András és én mindvégig, mind a mai napig gondolkodásunkban együtt maradtunk. Éppen a forradalom leverése után, a még néhány hétig tartó általános sztrájk valamelyik napján voltam először Andrásék lakásán. Ott találkoztam először feleségével, Losonczy Ágnessel; személyében még egy vidám, jó humorú és okos barátot kaptam.

Ezekben a megrendítő és megpróbáltató időkben ismertük meg igazán egymást. Sajátos volt a légkör az intézetben. Kollegáink, akikkel együtt zúgolódtunk-lázadoztunk Október előtt, sorra meggyőzték önmagukat: mégis csak az a helyes, ha így vagy amúgy beállnak a csatasorba a Kádár-rezsim oldalán. Előbb egyikük, utóbb másikuk szánta rá magát arra, hogy belép a pártba. Volt valami groteszk abban, ahogy bejöttek hozzám vagy Andráshoz „bejelenteni" ezt a szándékukat; megmagyarázván, hogy ez a helyes út. Többen elkezdtek bennünket győzködni: jobb lenne, ha mi is ezt tennénk. Így érveltek: „Meglátjátok, a makacsságotok miatt még zűrötök lesz. Inkább gyakoroljatok egy kis önkritikát, s akkor nem lesz semmi problémátok." Az események, már ami a közvetlen következményeket illeti, tulajdonképpen ezeket a kollégáinkat igazolták. Valóban bekövetkezett a „zűr". A pártközpont vizsgálatot indított az Intézet ellen az „ellenforradalom ideológiai előkészítésében" való részvétele miatt. Végeredményképpen két embert tettek ki: Nagy Andrást és engem. Annyi üdvös hatása mindenesetre volt ennek az akciónak, hogy még szorosabbra fűzte a kettőnk közötti barátságot.

Sok éven át nem volt közös munkahelyünk, de nemcsak a baráti, hanem a szellemi-szakmai kapcsolat is fennmaradt közöttünk. Körülbelül egy időben kezdtük el tanulni a nyugati közgazdasági elméletet; körülbelül egy időben lelkesedtünk érte, és egy időben erősödtek meg a kritikai gondolataink is a közgazdasági főáramlat gyengeségeivel és egyoldalúságaival szemben. Szellemi élvezettel olvastam akkor és azóta is András írásait — de most, ezekben a sorokban nem Nagy Andrásról, a jelentős közgazdászról szeretnék

írni szakmai értékelést és méltatást, hanem Andrásról, az emberről és kettőnk személyes barátságáról.

Mindig úgy éreztem: András az az ember, akinek szívesen adom oda egy-egy írásom fogalmazványát megjelenés előtt. Van olyan kolléga, aki éles elméjű és tanulságos kommentárt ad, de azt olyan formában adja elő, hogy azzal megsebzi az embert. Talán azért, mert kritikusként mindenkivel szemben fölényes és rosszindulatú, vagy talán azért, mert éppen a szóban forgó szerzővel szemben a rivalizálás érzése fűti. Nagy András az a kolléga és barát, akinél ezt sohasem éreztem. Tartalmas, színvonalas, konstruktív észrevételeket tesz. Őszintén és magától értetődő természetességgel generózus. Nem hallani tőle tirádákat, néha némi szórakoztató irónia is vegyül a szavaiba; de a legfontosabb: tárgyilagos, szakszerű és segítőkész kritikus. Azt hiszem, volt egy-két írásom, amivel kapcsolatban dilemmái lehettek: hozza-e nyilvánosságra a fenntartásait és ellenvéleményét, s ha igen, milyen messzire menjen el a kritika élességében. Erről sohasem beszéltünk; csak a magam következtetéseire vagyok utalva. De úgy látom, hogy Nagy András értékrendjében igen magas rangot kap a barátság. Van, aki azt az elvet vallja: „Minden áron mindig kimondom, kertelés nélkül, azt, amit gondolok – még akkor is, ha a barátság belepusztul". Azt hiszem, jól érzékelem: Nagy András nem vallja ezt az elvet; egyébként én sem. A barátság igen nagy érték. Nem mindenekfelett való érték; adódhat olyan helyzet, amikor az erkölcsös magatartás a barátság feláldozását igényli. De valamilyen nézetkülönbség kiélezése egy szakmai vagy napi politikai kérdésben nem ér fel egy mély barátsággal.

De hadd kanyarodjak vissza az események kronológiai sorrendjéhez! Mindkettőnk számára az az 1963-as cambridge-i konferencia volt az első találkozás a nyugati tudományos szakmával, amelyen együtt vettünk részt. Az akkori szakirodalmi műveltségünkkel nem is ismertük fel, milyen „nagyágyúk" közé kerültünk hirtelenjében mi ketten a Vasfüggöny mögül. Csak néhány nevet sorolok fel a szűkkörű kerekasztal résztvevői közül: Tjalling Koopmans, Richard Stone és Maurice Allais, három későbbi Nobel-díjas; Frank Hahn, Terence Gorman, Leo Hurwicz, Edmund Malinvaud, Lionel MacKenzie, Roy Radner, mind a hatan később az Econometric Society elnökei, Sukhamoy Chakrawarty, később India tervezési minisztere. Mind a ketten szinte rémületben, nagy szakmai kisebbrendűségi érzetektől gyötörve, vettünk részt a konferencián. Én még alig makogtam angolul; az előadásomat is német nyelven ismertettem. Milyen könnyebbség volt, hogy ott volt mellettem András, segítőkészen, kitűnő angolsággal és nálamnál sokkal több nemzetközi érintkezési gyakorlattal. Tapintatosan és elegánsan segített ki, ha gondom volt a kommunikációban. És jó volt együtt megosztani az örömet: benn lakni, ha csak néhány napig is, az ősi angol egyetemi városban, az egyik patinás college-ben, ott sétálni a világnak ezen az egyik legszebb pontján.

Emlékszem, ennek az útnak az alkalmával magyarázta el nekem először, gusztusos részletességgel András, milyen is egy kínai vacsora egy angliai kínai étteremben. Bizonyára ez is közrejátszott abban, hogy röviddel később megkóstoltam, s azóta is szívesen eszem a kínai ételeket. De sokféle ételt ettünk azóta együtt! Nemcsak a szakmai és politikai örömöket és bánatokat lehet Nagy Andrással jól megosztani, hanem az evés örömeit is. Sok olyan estét töltöttünk el együtt négyesben, amelyben együtt élveztük a gasztronómiai örömöket, Ági és Zsuzsa konyhaművészeti mesterműveit (jól emlékszem-e, hogy néha még András is produkált egy-egy finom ételt?) és a közgazdaságtanról, szociológiáról, politikáról, irodalomról, emberekről folyó beszélgetéseket.

Sok év telt el az első 1963-as konferencia óta; sokszor vitatkoztunk közügyekről, intézetről, akadémiáról. Nem állíthatom, hogy mindig, mindenben hajszálnyira egyetértettünk. Andrásban, ha jól emlékszem, felpezsdült az egykori forradalmár vér, amikor 1968-ban lázadtak a párizsi diákok: az én fülem számára hamisabban sípolt a macskakő.

De ahogy teltek az évek – és elég sok telt el –, úgy csiszolódtak össze a gondolataink és a közügyekkel kapcsolatos érzéseink. Mire eljutottunk napjainkig, azt hiszem, nincsen olyan lényeges politikai vagy közgazdasági kérdés, amiben másképpen gondolkodnánk. Nem is olyan régen zajlott le, éppen András lakásán, egy késhegyig menő vita arról: milyen is az értelmiség viszonya az 1995. márciusi stabilizációs programhoz. Soha előtte nem beszéltünk erről Andrással – és jó érzés volt tapasztalni, mennyire hasonlóképpen gondolkodunk ezekről a kérdésekről, amelyekre egyáltalán nem magától értetődő a válasz.

András az a barát, akire mindig számítani lehet – legyen az nagy ügy, vagy kicsi. Amikor 1989-ben heteken át feküdtem egy gerincprobléma miatt, s utána a helyreállás érdekében rendszeresen uszodába kellett járnom, akkor családtagjaim és más kedves barátaim mellett András és Ági voltak azok, akik gyengéd segítőkészséggel ismételten elvittek és „megúsztattak".

Attól tartok, hogy ha András elolvassa majd ezeket a sorokat, talán zavarba is jön. Nagyon távol áll minden szentimentalizmustól; stílusa, hangneme inkább tárgyszerű, elegáns, talán egy kis távolságot is tart, egy kis fanyar irónia is vegyül bele. A magyar közgazdasági műhelyek nem kényeztették el Nagy András azzal, hogy meleg hangon szóljanak hozzá. A leghelyesebb, ha ezen a ponton befejezem írásomat.

Szívből gratulálunk, Zsuzsával együtt, a hetven évhez! Csak így tovább!

Kornai János

Letértünk vagy lemaradunk?

Szubjektív beszámoló az Allied Social Science Associations 1996. január 4. és 7. közötti San Franciscó-i kongresszusáról

Az Allied Social Science Associations (ASSA) éves kongresszusát minden évben újév táján rendezik az Egyesült Államok valamelyik nagyvárosában. Erre a kongresszusra - elsősorban a nagy költségek miatt - nehéz kijutni Magyarországról. Az 1996-os éves konferencián mindössze három magyar résztvevő volt, de közülük is egy már valójában külföldön dolgozik. A másik két résztvevő egyike ezért szívesen megosztja néhány benyomását a hazai szakmai olvasóközönséggel.

Az ASSA valójában nem egyetlen szervezet, hanem számos olyan szakmai csoportosulást tömörít, amely - zömmel az Egyesült Államokban - társadalomtudományi kutatásokkal foglalkozik, illetve társadalomtudományi kutatók vagy intézményeik együttműködésének ad keretet. A messze legnagyobb szakmai súlyú American Economic Association mellett ide tartozik több kisebb, ám egy-egy jelentős szakterületen ugyancsak elismert szervezet. Ilyen például az Econometrics Society, az Atlantic Economic Society, az Association of Comparative Economic Studies, az American Finance Association, vagy az Industrial Organizations Society.

Az ASSA éves konferenciáin különféle becslések szerint általában 6–8 ezer regisztrált résztvevő van. Nem volt ez másként az 1996-os rendezvényen sem, ahol - saját „számításaim" szerint - az egy-másfél tucat plenáris előadást nem számítva, a különféle ASSA-tagszervezetek összesen 552 szekcióülést tartottak.

A konferencia három napján reggel 8-tól este fél 6-ig - az ebédszünetet leszámítva - szakadatlanul üléseztek a szekciók San Francisco hat belvárosi szállodájában. Egy időben tehát nemegyszer 40-50 szekció is ülést tartott. Ezeken a téma fontosságától és/vagy népszerűségétől, az előadó személyétől stb. függően hol több száz, hol csak három-négy hallgató vett részt. Jellemző apróság (amelyből azonban semmiképpen sem lehet az amerikai közgazdászok Európa iránti érdektelenségére következtetni): az egyik, az európai integráció egyes részproblémáiról ökonometriai elemzéseket bemutató szekcióban három előadó volt és mindössze négy hallgató. Ez azonban nem volt általános.

A párhuzamos szekciók nagy száma miatt a konferenciáról csak igen korlátozott képet lehet adni a személyes élmények alapján. Segítséget nyújt azonban az igen részletes programfüzet, amely minden szekciót felsorol az előadók nevével és intézményével, az előadások címével és az opponensek nevével. A programfüzet hasznos áttekintést nyújt arról, hogy hol tart 1996-ban a nemzetközi és - ha az összemérés lehetséges egyáltalán - a magyar közgazdaságtudomány.

Az ASSA-konferenciák ugyanis túlzás nélkül a közgazdász társadalom legfontosabb seregszemléjét jelentik minden évben. Itt a szakma vezető amerikai képviselői igen nagy számban - és az Amerikán kívüli „nagy nevek" közül is sokan - megjelennek. Hivatalos címeket vagy kitüntetéseket nem osztanak ki, de van néhány olyan plenáris előadás (például a Richard T. Ely Lecture), amelyre a Nobel-díjra is esélyesnek tekintett szakembert szoktak felkérni. Ez az előadás az *American Economic Review* évente megjelenő konferenciaszámában mindig kiemelt helyen szerepel.

A Richard T. Ely előadást 1996-ban *Martin Feldstein*, a Federal Reserve Board korábbi elnöke, több amerikai elnök gazdaságpolitikai tanácsadója, jelenleg pedig a Harvard Egye-

tem tanára tartotta. A magyar hallgatónak több mint érdekes volt a téma: a „hiányzó láncszem" a közszolgálati szektor működésében, illetve a vele kapcsolatos gazdaságpolitikában. Ez a láncszem nem más, mint az egészségbiztosítási rendszer és az egészségügyi ellátás, amelyre Feldstein szerint az Egyesült Államok társadalma (tehát korántsem csak az állam) rossz struktúrában, alacsony hatásfokkal és túl sokat költ. A kérdés ebben a megközelítésben nem az, hogy felemeljék-e a biztosítási és/vagy a térítési díjakat, szűkítsék az ellátásokat, vagy drasztikusan alakítsák át az egész rendszer működését (amelyben egyébként a magánbiztosítás szerepe sokkal nagyobb, mint Európában). Sokkal többről van szó. Az alapelveket, a rendszer összes elemének létjogosultságát és céljait kell alaposan átgondolni. Adott formájában ugyanis Feldstein szerint az egész társadalom számára összességében súlyos és egyre halmozódó veszteségforrás, amelynek fenntartása már néhány év alatt is csődbe viheti az államháztartást, majd pedig később akár az egész gazdaságot.

Kemény szavak egy tudományos előadástól egy olyan fórumon, ahol nem gyakori a direkt gazdaságpolitikai állásfoglalás, és ahol attól is óvakodni szoktak, hogy letegyék a garast aktuálpolitikai jellegű ügyekben. Márpedig a *közösségi fogyasztás* finanszírozása ma ilyen ügy az Egyesült Államokban, ahol a republikánus többségű Kongresszus és a demokrata elnök között a költségvetési hiány csökkentéséért folyik az ádáz, az államszervezet folyamatos működését is néha veszélybe sodró harc.

A konferencián kevés volt a gazdaságpolitikai témájú előadás. Az előadások többségét az amerikai közgazdászoktól egyre inkább megszokott, és világszerte is mind jobban teret hódító módszertani megközelítés jellemezte. Ennek lényege a matematikai és metodológiai precizitás, az igen korszerű kutatási módszertani felkészültség és a gazdasági problémák jelentős részének formalizálhatóságába, illetve modellezhetőségébe vetett hit. Az úgynevezett *intézményi közgazdaságtan* képviselői közül néhányan – mint *Mancur Olson* – ugyancsak kiemelten kaptak előadási lehetőséget, de ez az irányzat általában háttérben volt.

A magyar közgazdasági kutatásokban az utóbbi években kevés új téma tűnt fel. Erre gondolva feltűnő volt az idei (de többek szerint minden egyes) ASSA-konferencián az új vagy annak tűnő témák széles választéka. Ezek egy része nemigen vehető komolyan, más, meghökkentőnek tűnő témák viszont a közgazdasági elemzés új és fontos területekre való kiterjesztését jelentik.

Tartottak például szekcióülést a feminista közgazdaságtanról, a helyi telefonközpontok működésének állami szabályozásáról, a bevándorlás gazdasági problémáiról, a magas jövedelmű rétegek reakciójáról különböző országok adóreformjaira és – a Nobel-díjas *Gary S. Becker* elnökletével – az elmebetegségek közgazdaságtanáról.

Hangzott el előadás a vállalatméret-struktúra és az adóbevételek összefüggéseiről a Csendes-óceáni térség gazdaságaiban, a több családnak otthont adó lakóházak okozta lakáspiaci és pénzügyi problémákról, a keletnémet nők munkaerő-piaci alkuerejének alakulásáról a német egyesülés után, azokról a gazdaságpolitikai gondokról, amelyekkel – majd egyszer – a kiegyensúlyozott költségvetés megteremtése után kerülhet szembe az amerikai kormányzat, vagy a népességrobbanás és a thaiföldi erdőpusztulás 1973–1991 közötti összefüggéseiről.

Mindez csak nagyon kevés és önkényesen kiragadott példa a kutatási témák hallatlan sokféleségére. Első reakciónk persze lehetne az, hogy – Amerikában, illetve Nyugaton – *„mi mindenre* nem adnak pénzt ?!". Valójában azonban a magyar viszonyokra gondolva ezt a mondatot kicsit máshogy kellene hangsúlyoznunk:„mi mindenre *nem* adnak pénzt!" (mármint itthon). A közgazdasági kutatást (is) egyre jobban sújtó pénzhiány miatt sajnos csökkennek az esélyei azoknak a magyar kutatóknak, akik új témákba kívánnának belevágni, mert a pályázatok elbírálói nem szívesen veszik el a pénzt bizonytalan új területek kedvéért azoktól, akik „bevált" témakörökben már elértek eredményeket.

Az uralkodó (*mainstream*) szemléletet tükröző előadások vitáiban a kritika többnyire a módszertan egyes elemeit illette. Ritkább volt a felhasznált adatok eredetét, verifikálha-

tóságát, értelmezését firtató megjegyzés, és a hallgatóság többnyire elfogadta a többéves adatokra épített elemzéseket is. Nem hangzott el például az adatokkal kapcsolatos kritikai észrevétel egy olyan előadással kapcsolatban, amely 3-4 évvel ezelőtti adatok alapján az orosz gazdaság különböző szektorainak piacain elemezte a versenyviszonyokat a szokásos koncentrációs mutatók felhasználásával. Néhány következtetés a kelet-európai hallgató számára kissé irreálisnak tűnt, az előadás amerikai opponense azonban az alkalmazott elemzési módszerre koncentrált és ezzel kapcsolatban teljes megelégedését fejezte ki.

A mai *mainstream* közgazdaságtan túlsúlyát és bizonyos módszertani gyengeségeit azonban súlyos hiba volna kritizálni egy olyan közgazdasági elemzési-kutatási kultúra szokásai vagy hagyományai alapján, amilyenné – szerencsére nem teljes körben – a magyar vált az utóbbi években. A magyar közgazdász kutatók egy része ugyanis azért nézi le „a számokkal való bűvészkedést", mert ennek korszerű módszereit nem ismeri. Ugyanakkor rossz tapasztalatai is vannak arról a hatvanas-hetvenes évekből. A népgazdasági tervezés igényelte jelentős gazdaságmatematikai és számítástechnikai kultúra végső soron valóban hibás gazdaságpolitikát szolgált, és ezért – részben érdemtelenül – szakmailag a süllyesztőbe került. Magyarországon azért is kíséri bizonyos szkepszis az ökonometriai elemzéseket, mert ezek hazai adatbázisa gyakran kétségtelenül nem kielégítő minőségű. Mégis, az empíria és a gazdaságpolitikai relevancia iránti fokozott magyarországi igényt csak viszonylag keveseknél támasztja alá korszerű ökonometriai felkészültség.

Ez a megállapítás valószínűleg csak a 30-35 év feletti hazai kutatógeneráció egy részére áll. A fiatalabbak már megtanulták a legkorszerűbb elemzési módszereket és – néha talán kritikátlanul – hisznek is bennük. Közülük azonban azok, akik a Ph.D. fokozat megszerzése után is a kutatói-oktatói pályán akarnak boldogulni, többnyire nem maradnak Magyarországon. Az ASSA konferencián négy 30 év alatti magyar kutató is tartott jó visszhangú – és korszerű szakmai felkészültségről tanúskodó – előadást. Közülük azonban ma már senki sem áll Magyarországon alkalmazásban.

Ha tetszik, korszerű, ha tetszik, *mainstream* szemlélet és elemzési módszerek mainál szélesebb körben való elsajátítása fontos lenne a Magyarországon maradt kutatók számára is, mert a szorosan vett közgazdaságtudomány mértékadó nemzetközi fórumain egyre kevésbé veszik valóban komolyan a csak verbális jellegű közgazdasági elemzéseket. Az „exportképesség" egyik fontos kritériuma a kvantitatív szemlélet és a következtetések számszerű, illetve szigorúan formalizált bizonyítása.

Két fontos kivétel van. Az egyik a már említett, elismert, ám csak szűkebb körre korlátozódó intézményi közgazdaságtan, a másik pedig éppen a tranzíció – vagy Kelet-Európa-kutatás. E kivételek közé még akkor sem fér be például a vállalatimagatartás-kutatás, ha annak intézményi közgazdaságtani alapjai is vannak és kelet-európai problémákat vizsgál. Magyarországon ugyanis talán kevésbé ismert tény, hogy a vállalati esetek feldolgozásán alapuló vizsgálatokat Amerikában nagyon gyakran a *business management* területére tartozó kutatásoknak tekintik, ezt a területet viszont sokan nem tartják a szigorúan vett közgazdaságtudomány részének.

Kissé leegyszerűsítve: a *Harvard Business Review* széles körben elismert és idézett, vitathatatlanul kiemelkedő nemzetközi rangú folyóirat, azonban *nem abban a szakmai körben*, ahol például az American Economic Review vagy a Journal of Economic Literature. A kutatás, a publikáció, a szakmai fórumokon való szereplés specifikus (tehát tudományterülettől függő) kritériumai a két terület között Amerikában sokkal jobban eltérnek egymástól, mint Magyarországon. „Nem illik" például ugyanabban az előadásban definíciókat vagy nagyobb horderejű megállapításokat idézni a *business management* szakirodalomból akkor, ha az előadás közgazdaságtudományi (Economics, ezen belül Industrial Organizations) fórumra készült, és például az intézményi közgazdaságtan szakirodalmára épül.

A kelet-európai gazdasági átalakulás kutatása még mindig több szempontból is kivételnek számít a szakma bizonyos íratlan játékszabályai vagy konvenciói alól. Meglepően sok szekció foglalkozott ezzel a területtel, és más témákban hírnevet szerzett nagy nevek egész sora tett ide többé-kevésbé tartós szakmai kirándulást. Itt a kutatások módszertani megalapozottságát a legtöbb előadótól kevésbé kérték számon, és neves előadóktól sem volt ritka a benyomásokat összegző, a primer tények helyett mások eredményeire vagy vélekedéseire épülő eszmefuttatás.

Magyar szempontból jó hír, hogy az ország gazdasági megítélésének gyors javulása itt is megmutatkozott.[1] Rossz hír viszont, hogy a tranzitországok száma ma már csaknem 30 (bár többen vitatták, hogy milyen alapon kerül például Lengyelország és Türkmenisztán ugyanabba az országkategóriába). Ezek között Magyarország már nem számít annyira úttörőnek, miközben a kisebb gazdaságok közé tartozik, tehát kevesebben foglalkoznak vele.

Veszélyes dolog az általánosítás. Mégis úgy tűnt az e témában tartott szekcióüléseken, illetve -programokon, hogy elsősorban a Kelet–Európán kívüli (főleg amerikai) kutatók kapnak ezen a területen is igazán jelentős nemzetközi szakmai nyilvánosságot. Több olyan kutatócsoport amerikai vagy brit vezetője is tartott előadást, amelyben voltak kelet-európai résztvevők is, és közreműködésükre hivatkoztak is. A kutatási munkamegosztásban azonban nekik többnyire a „terepmunka", a helyi adatgyűjtés jutott, a szintetizálás és a következtetések megfogalmazása azonban már nem.

Itt nem volna helyes azonnal diszkriminációra gondolni. Részben magyarázat lehet az, hogy a kelet-európai kutatók módszertani felkészültsége még nem eléggé széles körben éri el a nyugati követelményeket, vagy ha eléri, arról a nyugati partnerek közül még csak viszonylag kevesen vesznek tudomást. A legegyszerűbb ok pedig valószínűleg az, hogy a kiutazás magas költségei miatt maradt távol számos kelet-európai társszerző vagy közreműködő a konferenciától.

A konferencián nyoma sem volt annak, mintha a tranzíciós kutatások leértékelődnének vagy visszaszorulnának. Inkább azt lehetett látni, hogy ezek a kutatások még mindig a módszertani alapozás fázisában vannak, ezért egyelőre nincsenek igazán szigorú metodológiai követelmények velük szemben. A változás azonban valószínű, és erre Kelet-Európában célszerű felkészülni.

A magyar közgazdaságtudomány szakmailag aligha maradt le nagyobb mértékben a nemzetközi élvonaltól. Ez legalábbis a tranzíciós kutatások területén kétségtelen tény. Azt viszont az ASSA-konferencia egyik hazai használatra szóló tanulságaként talán nem túlzás megfogalmazni, hogy a magyar közgazdasági kutatások – részben az átalakulás miatti rövid távú kutatási igények megszaporodása miatt – olyan irány felé fordultak, amely eltér a nemzetközileg mind uralkodóbbá váló főiránytól, elsősorban a más módszertani alapállás miatt.

Ennek az a veszélye, hogy a valóban jelentős hazai eredmények is csökkenő arányban és számban jutnak el fontos nemzetközi szakmai fórumokra. Ha pedig így történik, akkor külföldről nézve még akkor is bekövetkezik a szakmai lemaradás, ha a magyar kutatók ennek ellenkezőjéről lesznek meggyőződve.

Török Ádám

[1] Jeffrey Sachsról köztudott, hogy az átalakuló gazdaságok ügyeiben a tudományos világ mellett a pénzügyi körök és a kormányzati szakértők is igen sokat adnak a véleményére. A harvardi professzor egyik előadásában az átalakulás visszafordíthatatlanná válásának két kritériumát jelölte meg: *1.* a piacgazdaság és a magántulajdon dominanciáját biztosító jogi és intézményi fejlettség bizonyos szintje, *2.* a gazdasági növekedés megindulása a „tranzíciós visszaesés" után. A két kritérium szerint hat átalakuló országban visszafordíthatatlan a tranzíció: az öt CEFTA-országban, valamint Észtországban.

Török Ádám a közgazdaságtudomány doktora, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Inter-enterprise ownership networks in the East European capitalism

László Bruszt–David Stark

Adherents to the neoliberal concept assume that in the course of the post-socialist transformation the markets are operating in a self-building way. But the new respresentatives of the state-party views expect the state to develop a market economy. According to the authors this dichotomy can be transgressed as, beside the state, also other non-market institutions may help in strenghtening market-orientation. One could also rely on the networks of relationships betweem market actors which had also developed in Hungary already in the previous system. In the first years of the transition to market economy these relationships developed into cross-ownership networks. But, in the course of developing its privatization and regulation policy, the government did not reckon with these networks. The ensuing consequences forced the government into a series of bank- and debtor consolidations, a new form of paternalism. As against this, in the Czech Republic they were aware of the network nature of the commintments and therefore have always pursued and active anti-bankruptcy policy. But even there, the "coupon privatization" has not created a people's capitalism: the mezo-level agents (investment funds) have become the cenral elements of the emerging Czech institutional cross-owernship networks.

The paradox of privatizing rented housing: a national gift or a bad bargain?

Zsuzsa Dániel

The vast majority of the publicly owned rented housing, once heavily subsidized, has become privately owned through privatization (at very low prices). Most tenants who bought their homes expected to gain a financial advantage and the security provided by private ownership. With the aid of numerical computations the article sets out to discover the extent to which such expectations have been met. Bearing in mind the costs of outstanding renovations as well, what gain is made and what costs are incurred by the new owner in acquiring ownership of a dwelling?

The article shows that the privatization presented the tenants, who had alrady been subsidized, with a substantial "national gift". The larger the dwelling and the better it is equipped, the greater the privatization gift. Privatization has increased inequality. Among the winners through privatization have been households belonging to the former "élite", but some low-income and/or large families allocated rented housing in the 198Os have

also gained. The real losers have been inhabitants of poor-quality housing and young couples with no dwelling at all.

The article analyzes a paradox: Why has the gift proved oppressive to many recipients? It proves numerically that the initial outlay and running costs of the privatized dwelling put an insupportable burden on some families.

Finally, the article discusses how the adaptation taking place in the housing sector could be improved, and how the losses of those who find themselved in a difficult situation after the privatization can be eased. How can it be arranged that they too partake in the "gift", at least in part?

Are we facing two revolutions?

Judit Rimler

Beginning with the middle of the 18th century Western Europe entered an until then unknown rapid phase of economic development. Various ideas, explanations were born - several of which crystallized into a theory - about why precisely then and there the change of pace had happened and the series of radical changes, reaching to our very days, had started. In his latest book, the American economist Peter F. Drucker deems to find the explanation in the increased application of human knowledge in economic life (Drucker, 1993). In his argumentation he sets out from the fact that knowledge had been earlier general, directed to self-knowledge and self-development, or to how one should well explain oneself. But the emerging capitalism and the industrial revolution changed its meaning. From then onwards the various pieces of knowledge have yielded fruit in economic life, too. With this, knowledge has become a resource possessing utility. According to Drucker, in the first hundred years of the changes, knowledge was applied to the instruments, to the processes and to the products. In the second phase, from 188O till about the years of World War I, it was applied to labour. The consequence was the *productivity revolution.* In the third phase, following World War II, the economy utilizes the achievements of science in an ever wider scope. Reaching beyond the material sphere, taken in the narrow sense, the most important objective becomes in what directions science itself has to develop in the interest of a more efficient and wider economic utilization. Since the application of this new knowledge is the task of overall managers leading and organizing the production processes, these changes may also be considered as the *managerial revolution.*

Aggregate demand and supply, production and foreign trade in the Hungarian economy (1990–1994)

András Simon

Because of the many changes in recent years the observations collected in the Hungarian economy have not allowed to make such econometric estimation of the macroeconomic interrelations that determine exports and imports. The main problem lies in the quantification of aggregate supply. In a period of so great structural changes there exists no such method that would enable us to compute a statistical indicator providing

approximate information about the planned sales of producers, that is, about supply. This is why this study applies a reversed approach: it assumes certain structural equations and then computes what supply indicator they imply - depending on the parameters of the equation.

Analysing the likelihood of these supply indicators - their consistency with other, not quantifiable pieces of information - some consequences regarding the parameters can be drawn. Although with this logical method certain domains of the parameters can be excluded as unlikely ones, the domain where uncertainty remains is still wide. Thus, to cut it short, this method does not provide a key to the economic history of the last five years, yet, by computing the consequences it helps us in further reasoning.

MÉDIA ÁSZ

MÉDIA HIRDETÉSI ÁRAK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK

2317 hirdetési lehetőség részletes adatai, tarifaártáblázatokkal, bővített és aktualizált adatokkal

Fejezetek

1
- napilapok
- hetilapok (heti és kétheti)
- havilapok (havi és kéthavi)
- időszaki kiadványok (negyedéves, féléves, éves), direkt marketing, terjesztők

9
- telekommunikáció (tévé, rádió, kábeltévé,. mozi-video, interaktív)
- közterületi reklámok (ballonreklám, fényreklámok, hirdetőtáblák, hordozható reklámok, járműreklámok, légireklámok, óriástáblák, fal- és épületbelső)

9
- kiállítások és vásárok, bérelhető termek, kiállítás-kivitelezők, rendezvényszervezők

6
- ügynökségek, (direkt marketing marketing, PR, reklám), nyomdák, nyomdai előkészítők, grafikai stúdiók, reklám ajándéktárgy, futárszolgálatok, újságírók

Aktualitások

M
- Direkt marketing (szakcikk)
- médiatörvény (kivonat)

Á
- Antenna Hungária műsorszóró térképei
- AGB Hungary, Observer Budapest, és Szonda Ipsos-tájékoztatók

R
- hirdetők 100-as toplistája
- összehasonlító táblázatok példányszám alapján

C
- Matesz példányszámadatok
- szakmai egyesületek, szövetségek tájékoztatói

I
- közterület-használati díjszabása két városból
- közterületi reklámfelületek grafikái
- sportcsarnokok, színházak, taxis társaságok listája

U
- önkormányzati lapok
- parlamenti párt és minisztériumi szóvivők

S
- vásárnaptárO támogatott külföldi vásárok
- vendégségben magyarországon

8.
K
I
A
D
Á
S

Megrendelhető: S&S Karakter Kft.

Levélcím: 1055 Budapest, Honvéd utca 40.

Telefon: 112-8846, 132-0611, 302-4013, Fax: 131-3529

A könyv ára: 2089,- Ft + áfa + postaköltség

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII. March, 1996

CONTENTS

Antal Gyenes (1920–1996) 181
László Bruszt - David Stark: Inter-enterprise ownership networks in the East European capitalism 183
Zsuzsa Dániel: The paradox of privatizing rented housing: a national gift or a bad bargain? 204
Judit Rimler: Are we facing two revolutions? 231

WORKSHOP

András Simon: Aggregate demand and supply, production and foreign trade in the Hungarian economy (1990–1994) 251

CONGRATULATION

András Nagy has reached 70 years of age. My friend: András Nagy *(János Kornai)* 266

SCIENTIFIC INFORMATION

Have we left the path or are we lagging behind? A subjective report on the San Francisco congress of the Allied Social Sciences Associations *(Ádám Török)* 270

English abstracts of the articles 274

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 185-3776, 185-375, *185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Megjelent 8,6 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H–1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft



ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. ÁPRILIS

TÓTH ISTVÁN JÁNOS–ÁBRAHÁM ÁRPÁD
Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás

SZATMÁRI ALEXANDRA
Aukciók, avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül?

AUGUSZTINOVICS MÁRIA
Miről szól az input-output modell?

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT
Kovács János Mátyás, Csontos László, Vincze János, Nagy András, Bodó Péter, Simonovits András, Kőrösi Gábor

TARI ERNŐ
Vállalati stratégiai szövetségek

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. április

TARTALOM

Tóth István János–Ábrahám Árpád: Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás. Az 1994-es személyi jövedelemadó-bevallások vizsgálata 277
Szatmári Alexandra: Aukciók, avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül? .. 303
Augusztinovics Mária: Miről szól az input-output modell? 315

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT

Kovács János Mátyás: Örökség–utánzás–felfedezés. Közgazdasági gondolkodás Magyarországon 1989 után 321
Csontos László: Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon 326
Vincze János: Van-e magyar út az elméleti közgazdaságtanban? 331
Nagy András: A *déjà vu*-től a *what's new?*-ig 335
Bodó Péter: Az ügynökprobléma néhány aspektusa az átmeneti gazdaságban 342
Simonovits András: A magyar matematikai közgazdaságtan múltja, jelene és jövője 350
Kőrösi Gábor: Az átalakulás ökonometriája, avagy az ökonometria átalakulása 356

SZEMLE

Tari Ernő: Vállalati stratégiai szövetségek 363

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

A beruházási hányadtól a társadalmi békéig. (Díszdoktori székfoglaló a Janus Pannonius Tudományegyetemen) *(o. k.)* 382

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 384

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia
Tördelő: Székffy Tamás
Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. április (277–302. o.)

Tóth István János–Ábrahám Árpád

Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás

Az 1994-es személyi jövedelemadó-bevallások vizsgálata

A szerzők az 1994-es személyi jövedelemadó- (szja-) bevallások elemzése alapján próbálták feltárni a lakosság jövedelmi viszonyait és a kormányzati adópolitika jövedelemújraelosztó szerepét. Az adóbevallást benyújtók jövedelemszerkezetének és adóteher-megoszlásának főbb jellemzőit igyekeztek statisztikai eszközökkel leírni. A vizsgálatból kiderült, hogy leginkább a tőkejövedelmek és a költségként elszámolt bevételek koncentrálódtak a magasabb jövedelműek körében. Ezzel szemben a vállalkozói jövedelmek viszonylag nagy része a legalacsonyabb jövedelműeknél jelent meg. Mind az ösztönző, mind a kompenzációs jellegű adókedvezmények a magasabb jövedelműek számára voltak legkönnyebben elérhetők. A szerzők a magyar adórendszert progresszívnek találták, azonban az átlagos adókulcs a legfelső percentilis esetében sem haladja meg a 25 százalékot.*

Tanulmányunk a személyi jövedelemadó-bevallást adók mintegy egyszázalékos mintáján a jövedelemszerkezet és az adóteher-megoszlás főbb jellemzőit veszi szemügyre. A jövedelemszerkezetet vizsgálva, elsősorban arra kívántunk választ kapni, hogy a bevallók összjövedelmein belül milyen az egyes jövedelmi típusok szerepe, milyen mértékű jövedelemkoncentráció mutatható ki, és hogyan alakulnak a jövedelemegyenlőtlenségek.[1] Az adóterhek megoszlásának vizsgálatakor figyelmünk középpontjában az átlagos adókulcsok – a lakosság eltérő jövedelmi helyzetű csoportjaira számított – alakulása állt. Kitértünk az adórendszerbe épített kedvezmények megoszlásának, valamint az adóelkerülés lehetőségeinek kihasználása és a jövedelemnagyság közötti összefüggések elemzésére is.[2]

* E tanulmány korábbi változatát (*Tóth I. J.* [1995*b*]) a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (Tárki) készíttette a Pénzügyminisztérium számára Az államháztartási reform hatása a lakossági jövedelmek elosztására c. kutatási program keretében. A tanulmány több ponton is támaszkodik az Adóteher-megoszlás Magyarországon kutatási témában a szerzők, valamint *Kézdi Gábor* által készített résztanulmányok eredményeire és módszertani apparátusára. A tanulmányban foglaltak a szerzők saját álláspontját tükrözik.

Ezúton szeretnénk köszönetet mondani *Kolosi Tamásnak* és *Tóth István Györgynek* a kutatás során nyújtott segítségéért és tanácsaiért, valamint *Csaba Lászlónak, Hetényi Istvánnak, Koltay Jenőnek* és *Semjén Andrásnak* a kutatás résztanulmányaihoz fűzött megjegyzéseiért és bírálatáért.

[1] A lakosság jövedelmi viszonyaiban a gazdasági átmenet során bekövetkező változások jellegzetességeit és a jövedelemegyenlőtlenségek alakulását részletesen feltárták azok a kutatások, amelyek lakossági kérdőíves felvételekre, többségükben a KSH háztartásstatisztikai felvételére és a Magyar háztartáspanel (MHP) adatbázisára támaszkodtak. Lásd többek között *Andorka–Harcsa* [1990], *Kolosi-Sik* [1992] *Förster-Tóth I. Gy.* [1993], *Bedekovics és szerzőtársai* [1994], *Tóth I. Gy.* [1994], valamint *Kolosi és szerzőtársai* [1996] tanulmányait.

[2] Munkánk nem előzmény nélküli. A személyi jövedelemadó bevezetése utáni első tapasztalatokat, az adórendszer jövedelemmegoszlásra gyakorolt hatásait és az adóterhek alakulását behatóan vizsgálta *Juhász* [1991].

Tóth István János a Kopint–Datorg tudományos munkatársa.
Ábrahám Árpád az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos segédmunkatársa.

Mint a legtöbb felderítő jellegű vizsgálatban, esetünkben is több forrásból táplálkoznak azok a nehézségek, amelyekbe az elemzés készítése során ütköztünk. Főleg az adatbázisok specifikumai és inkonzisztenciája szabott kemény korlátokat az elemzés és a kapott eredmények értelmezése számára[3].

Adatbázisok és fogalmak

Elemzésünkhöz az adatokat túlnyomó részben az APEH SZTADI biztosította, egyrészt az szja-bevallást adó magánszemélyek bevallásainak 0,89 százalékos, másrészt a munkáltatók által beadott bevallások 0,48 százalékos mintájával.[4] A teljes minta e két alminta összeillesztéséből jött létre, amit aztán az adófizetők összességére súlyoztunk a mintavételi súlyok és a kétfajta adóbevallást adók arányának felhasználásával.

A két alminta alapjául szolgáló nyomtatvány korántsem azonos szerkezetű és tartalmú. Ezek a különbségek nem lennének fontosak az elemzés szempontjából, ha mindkét nyomtatványban megtalálnánk az egymásnak megfeleltethető változókat, illetve változócsoportokat. Azonban nem ez a helyzet. A munkáltatói bevallásokban sokkal kevesebb jövedelemtípus adata szerepel, ráadásul ezeket több esetben olyan csoportosításban közlik, ami lehetetlenné teszi a két nyomtatványon szereplő kategóriák egymásnak való közvetlen megfeleltetését.

Ilyen esetekben a kutató három lehetőség közül választhat: *1.* ott, ahol lehet olyan aggregált változókat képez, amelyek alkalmasak a két részminta összevetésére; *2.* ott, ahol ez lehetetlen, vagy eltekint a teljesen meg nem feleltethető változó elemzésétől; *3.* vagy valamilyen becslési eljárással megpróbál olyan konzisztens és azonos tartalmú változókat létrehozni, amelyek már alkalmasak az összehasonlításra. Tanulmányunkban mindhárom megoldást alkalmaztuk – azzal a különbséggel, hogy ahol szükséges, közöljük a részadatbázisra vonatkozó számításokat is.

Felvetődhet a kérdés, hogy a lakosság jövedelmeinek mekkora részére ad becslést a fentiek alapján létrehozott adatbázis. Ezt két lépésben határozzuk meg. Viszonylag megbízható adatokkal rendelkezünk a népesség megoszlására abból a szempontból, hogy rendelkezik-e jövedelemmel, illetve ezen belül adóköteles jövedelemmel. Az erre vonatkozó számításaink eredményei láthatók az *1. táblázatban*. Becsléseink szerint a magyar lakosság 81,3 százaléka rendelkezik valamilyen jövedelemmel. Közülük 52,5 százaléknak van adóköteles jövedelme is (vagy legalábbis bevall ilyen jövedelmet).

Az *1. táblázatban* felsorolt lakossági csoportok közül a lakosság összjövedelmét a 2. és a 3. csoport jövedelmeinek összeadása után kapjuk meg. A következő kérdés az, hogy vajon a lakossági jövedelmek milyen arányát fogják át az adóbevallásban megjelenő (adóköteles) jövedelmek. Ennek megválaszolásához csak közelítő számításokat hívhatunk segítségül. Nem ismerjük ugyanis sem az adóbevallást beadók nem adóköteles jövedelmeinek nagyságát és megoszlását, sem az adóköteles jövedelmet be nem vallók jövedelmi viszonyait.

Az adóbevallásban megjelenő jövedelmek összjövedelmen belüli arányának becslésére az adóbevallásokból nyert adatok és aggregált lakossági jövedelemadatok összevetésével nyílik lehetőség. A lakosság rendelkezésre álló jövedelme 1994-ben a *KSH* [1995] számí-

[3] Az elemzés során előforduló inkonzisztenciákat többnyire nem lehetett orvosolni. Ahol lehetett, ott becsléseket alkalmaztunk, illetve kiegészítő számításokat végeztünk. Ahol az információk elemi szinten rendelkezésünkre álltak – így volt ez természetszerűen a jövedelemadó-bevallások elemzése során –, ott az elemi tételekből indultunk ki, és az adóbevallás elkészítésének szabályainak megfelelően saját magunk végeztük el az adatok transzformációját (például az adóteher kiszámítását). Így reményeink szerint kiküszöböltük az adózók által elkövetett számítási hibák jelentős részét.

[4] Az első adatbázis a 9453. számú nyomtatvány főlapjának (önbevallók) sorait, a második pedig a 94K29. nyomtatvány oszlopait (munkáltatók által nyilatkozók) tartalmazta.

1. táblázat
Az szja-bevallást adók aránya az összlakosságon belül 1994-ben

Lakossági csoportok	Létszám (ezer fő)	Arány (százalék)
Összlakosság létszáma*	10 227	100,0
1. Jövedelemmel nem rendelkezők*,+	1 911	18,7
2. Szja-köteles jövedelemmel nem rendelkezők**	3 950	38,6
3. Szja-köteles jövedelemmel rendelkezők++	4 366	42,7
3.1. Bevallást adó adóalanyok száma (önbevallók)++	2 189	21,4
3.2. Munkáltatók által elszámolt adóalanyok++	2 177	21,3

* 1994. január 1-jei adat. (*KSH* [1994].)
\+ 15 év alatti népesség.
** A Magyar háztartáspanel 1994-es felvételének adatai alapján becsült érték (*Tóth I. Gy.* [1994]).[5]
++ Az APEH SZTADI által rendelkezésünkre bocsátott adatok.

tásai szerint 2915 milliárd forintot tett ki. Becsléseink szerint az adóbevallásban szereplő összes bevallott bevétel aggregált összege 1714,6 milliárd forintra tehető. Mivel ebben az összegben szerepel a személyi jövedelemadókból származó 281,8 milliárd forintnyi bevétel, valamint a 147,9 milliárd forintnyi elszámolt költség, amelyek nem részei a rendelkezésre álló jövedelemnek, ezért az összes bevallott bevételből ezeket a tételeket levonva, 1284,9 milliárd forintnyi jövedelmet kapunk. *E szerint az adóbevallásokban szereplő jövedelemtételek összege a lakosság KSH által nyilvántartott rendelkezésre álló jövedelmeinek mintegy 44 százalékát teszi ki.*

Az eltérés a bevallást adók nem adóköteles (és nem bevallott) jövedelmeiből és a bevallást nem adók, de jövedelemmel rendelkezők jövedelmeinek összegéből tevődik össze. Ez jelentősen korlátozza tanulmányunk hatókörét, hiszen az általunk elemzett jövedelemkategóriák – a dolog természetéből adódóan – *csak az adóköteles jövedelmeket és az adóbevallásokban megjelenő elszámolt költségeket fogják át.* Másrészt az szja-bevallások alapján csak a *bevallott* jövedelmekről nyerhetünk képet. Harmadrészt az általunk felhasznált adatbázisok nem nyújtanak információt sem *az adóbevallást nem adók* jövedelemszerkezetéről, sem jövedelemszintjéről.[6]

Az elemzés során – a helyzet szabta korlátokhoz igazodva – olyan jövedelmi kategóriákat képeztünk és használtunk, amelyek amellett, hogy konzisztensek, lehetőleg közel állnak a közgazdaságtanban használatos fogalmakhoz. Technikai korlátok miatt azonban nem volt mindig lehetséges konzisztens fogalmakkal dolgozni. Az adóbevallások elemzésekor felhasznált adatbázisok (önbevallást beadók és a munkáltatókon keresztül nyilatkozók) az adóbevallási nyomtatványok különbözősége miatt nem minden ponton vethetők össze.

Az adózók összes olyan képződő jövedelmét, amely az egyén rendelkezésre álló jövedelme részének tekinthető, *összes bevallott bevételnek* nevezzük. Ez három összetevőből épül fel: *a) összevont jövedelmek, b) költségként elszámolt bevételek* és *c) tőkejövedelmek.*

[5] A *1. táblázatban* szereplő adatok közül a jövedelemmel nem rendelkezők és az szja-köteles jövedelemmel nem rendelkezők számát becsültük. A jövedelem nélküliek csoportját a 16 év alattiak száma alapján határoztuk meg. Tudjuk azonban, hogy az önbevallók között mintegy 0,02 százalékra tehető a 16 év alattiak aránya. Ezek szerepelnek a bevallást adók csoportjában és a 16 év alattiak között is. Ezzel a populációval csökkentve a 18,7 százalékot, ugyanennyivel növekszik az szja-köteles jövedelemmel rendelkezők aránya. Azaz az 1. kategória valamivel kisebb, a 3. kategória pedig valamivel nagyobb a megadottnál.

[6] E lakossági csoport 1994-es jövedelmi helyzetéről és ennek változásairól nyújt információkat *Kolosi és szerzőtársai* [1996].

Az első csoport tartalmazza a *a1) munkajövedelmeket, a2) a transzferjellegű jövedelmeket, a3) a külföldi jövedelmeket* és *a4)* az *egyéb jövedelmeket.*[7]

A munkajövedelem (*a1*) a munkaviszonyból származó jövedelmek összege mellett[8] (ezeket a továbbiakban *keresetnek* nevezzük) tartalmazza a szellemi alkotások, az egyéb önálló tevékenység (például magánóraadás), az egyéni és társas vállalkozások, a mezőgazdasági kistermelés adókötelesként elszámolt jövedelemtételeit, azaz azokat a jövedelmeket, amelyeket az adott egyén munkaerejének áruba bocsátásával szerzett. A vállalkozásokból származó jövedelmek itteni szerepeltetése azért tűnt helyesnek, mivel az szja-körbe csak kisebb – általában családi keretben működő – vállalkozások tartoznak, amelyek esetében a vállalkozás mint tőketulajdon kisebb jelentőséggel bír.[9]

A *transzferjellegű jövedelmek* (*a2*) körébe az adóbevallásokban feltüntetett jövedelemtételek közül a nyugdíjak,[10] a gyermekgondozási segély, az ösztöndíjak és a nyugdíjas termelőszövetkezeti tagok tagsági pótléka tartozik. Nem lehetett itt szerepeltetni olyan egyébként transzferjellegű jövedelmeket, mint a munkanélküli-segély, képzési támogatás, gyermeknevelési támogatás, gyermekgondozási díj, amelyek az adóbevallásban az *más jogcímen kapott jövedelmek* rovatban más, nem transzferjellegű jövedelemmel összevontan szerepelnek, és természetesen e kategória nem tartalmazhatja az adóbevallásban meg nem jelenő, nem adóköteles transzfernek számító jövedelmeket.

A transzferjellegű jövedelmek (*a2*) és a külföldi jövedelmek (*a3*) esetében kell szembesülnünk azzal, hogy az általunk használt adatbázisok e ponton lényegesen eltérnek egymástól. A munkáltatók által beadott bevallásokban ugyanis az általunk transzferként számba vett jövedelemtételek mellett egy rovatban (a *kedvezményre jogosító jövedelmek* között) szerepel a külföldi jövedelmeknek az a része is, amely külföldön is adókötelesnek számít (*Munkaviszonyból származó külföldön is adóköteles jövedelem, kettős adóztatást kizáró egyezmény esetén*). A külföldi jövedelmek másik részét ugyanebben az adatbázisban a munkaviszonyból és a társas vállalkozásból származó jövedelmek összegével együtt, egy rovatban találhatjuk.

Igaz ugyan, hogy mind az egész mintában, mind az egyes részmintákban külön-külön a külföldi jövedelmek csak kis arányt képviselnek, de az előbbi eltérésből adódóan a transzfereken belüli tételek, illetve az adóbevallást adók transzferjövedelmei megoszlásának elemzése *csak az önbevallók esetében* tűnik elfogadhatónak.[11]

Végül az *egyéb jövedelmek* (*a4*) között vesszük számításba az ingatlan és ingó vagyontárgyak eladásából származó adóköteles jövedelmeket, a kapott költségtérítésekből, a devizaellátmányból, a magáncélú személygépkocsi-használatból az adóköteles

[7] A munkáltatók által beadott bevallások esetében a külföldi jövedelmek összege nem állapítható meg külön, mivel annak egy része a munkajövedelmek, más része pedig a transzferként kapott jövedelmek között szerepel.

[8] E körbe soroltuk a munkaviszonyból származó jövedelem mellett a végkielégítés, a munkáltató által 1990–1991-ben viselt adóköteles élet-, illetve nyugdíjbiztosítás összegét, valamint a borravaló vagy hálapénz összegét is.

[9] Fel kell hívnunk az olvasó figyelmét arra, hogy az adóbevallásban a vállalkozói jövedelmekkel rendelkezők többsége az szja-bevallást adó egyéni vállalkozók köréből kerül ki. Ennek megfelelően a vállalkozói jövedelmek túlnyomó többsége egyéni vállalkozásokból származó jövedelmeket takar.

[10] Itt jegyezzük meg, hogy a nyugdíjakat – azokat biztosítási jövedelmeknek tekintve – megfelelőbb lenne a tőkejövedelemnek tekinteni. Nézetünk szerint azonban sem a nyugdíjbiztosítás jelenlegi rendszere, sem a piaci alapon működő nyugdíjbiztosítók marginális szerepe nem teszi indokolttá ezt. A nyugdíjaknak transzferjellegű jövedelmek közötti nyilvántartása mellett szól az is, hogy ezzel nem térünk el a KSH által alkalmazott besorolástól.

[11] Ez a korlát a 10 ezer legnagyobb bevételt bevallóból összeillesztett adatbázisban sokkal fontosabb, mint a bevallók összességét képviselő minta esetén. A legnagyobb jövedelműek mintájában ugyanis sokkal nagyobb a külföldi jövedelmek gyakorisága és összjövedelmükön belüli aránya, mint az adózók egészénél. (*Tóth I. J.* [1995*a*].)

jövedelem részét, valamint *a más jogcímen kapott jövedelmek* rovatban szereplő jövedelem összegét.

A második csoport a *költségként elszámolt bevételek* (*b*). Ez nem tartalmaz mást, mint azoknak a tételeknek az összegét, amelyekkel az adózó költségként csökkentheti bevételeit, illetve amelyeknek csak bizonyos hányada számít adóköteles jövedelemnek.[12] Ezekben az esetekben az adózó e levonással jut el az adott jövedelemtételnél az adóköteles jövedelem összegéhez. Ez a helyzet például a szellemi alkotásokból, illetve az egyéni vállalkozásból származó bevételek jövedelemtartalmának vagy a devizaellátmány adóköteles jövedelemtartalmának kiszámítása esetén. Ennek a kategóriának a jövedelmek közötti számon tartása vitára adhat okot, hiszen elvileg ezek a tételek az adott tevékenység során felmerült, a tevékenységhez tartozó költségeket jelentik. Azonban feltételezhető, hogy ezeket a lehetőségeket az adófizetők az adófizetés elkerülésére is felhasználják, és ezért ezek a tételek valójában a rendelkezésre álló jövedelmeiket növelik (gondoljunk csak a szellemi alkotások vagy az egyéb önálló tevékenység esetében elszámolt költségekre). Azonban az is nyilvánvaló, hogy ezzel felülbecsüljük a jövedelmet, hiszen olyan tételeket is idesorolunk, amelyek valójában költségek. Ennek a torzításnak a mértékét azonban a probléma jellege miatt nem tudjuk megbecsülni semmilyen rendelkezésre álló adatbázisból.

A harmadik csoport a *tőkejövedelem* (*c*). Ez az értékpapírból származó jövedelmeket (*c1*), az ingyenes értékpapír eladásából származó bevételt (*c2*), a vállalkozásból kivont vagyoni értéket (*c3*), az osztalék és az értékpapír kamatát (*c4*), valamint a külföldről származó osztalékot foglalja magában (*c5*). Mivel az adóbevallás külön nem közli, nem tudjuk idesorolni (bár idetartoznának) a vagyontárgy bérbeadásából származó jövedelmeket,[13] vagy a takarékbetétek kamatait. Látható módon ezek a jövedelmi tételek az egyén megtakarításaihoz és (pénzben vagy értékpapírban tartott) vagyonához kapcsolódó jövedelmek.

Az adófizetőket jövedelmeik szempontjából kétféleképpen csoportosíthatjuk. Az egyik a rájuk vonatkozó marginális adókulcs, amit az összevont adóalapjuk határoz meg, míg a másik az összes bevételük alapján elfoglalt helyük a lakosságban. Mi a második megoldást, azaz az adóbevallást adók összes bevételei alapján képzett decilisek (vagy grafikus ábrázolás esetében percentilisek) használatát választottuk, két okból is. Egyrészt a *2. táblázatból* látható, hogy az adófizetők adósávok közötti megoszlása meglehetősen egyenetlen, másrészt pedig azok között, akiknek összevont adóalapja nulla, viszonylag sokan (46 százalék) tartoznak a felső öt decilishez. Ennek elsősorban az az oka, hogy az összevont adóalap nem tartalmazza sem a tőkejövedelmeket, sem az elszámolt költségeket, és így azok, akiknek csak ilyen jövedelmük van, ebbe a kategóriába fognak tartozni.

[12] Ennek a változónak a képzése eltért a két összeillesztett adatbázis esetében. Az önbevallók minden olyan tételében, ahol lehetőség volt az adott bevétel csökkentésére, és annak csak egy része számított adóköteles jövedelemnek, a bevétel- és jövedelemtételek különbségeit vettük. A munkáltatók által beadott adóbevallások esetén – mivel ezeknek a struktúrája jelentősen eltér az előzőtől – másként kellett eljárnunk. Mivel az itt szereplő egyének nem adtak be önbevallást, ezért a szellemi alkotások, valamint az egyéb önálló tevékenységek esetében az adózók nem végezhettek tételes költségelszámolást. Emiatt esetükben a törvényben előírt 10 százalékos költségátalányt kellett figyelembe vennünk. Ezen a nyomtatványon összevontan szerepel az egyéb önálló jövedelem és a devizaellátmány. Ezért megvizsgáltuk, hogy az önadózók mintájában (ahol külön szerepelnek) mekkora az egymáshoz viszonyított nagyságrendjük, illetve mekkora a devizaellátmány költségtartalma. Arra az eredményre jutottunk, hogy ebben a mintában egyik decilis esetében sem haladja meg a devizaellátmány aránya az egyéb önálló jövedelem 3 százalékát, illetve a devizaellátmány maximális költségtartalma 32 százalék. Ezek alapján nem követhetünk el nagy hibát, ha a 10 százalékos költségátalányt használjuk a két jövedelem összegére.

[13] Az adóbevallás 9. sorában az *egyéb önálló tevékenységből származó jövedelem* rovatban ez a tétel összevontan kerül számításba például a magánóraadással.

2. táblázat
Bevallók decilisek szerinti megoszlása adósávonként

Decilisek	Adósáv						
	Nulla adóalap	1–110 000 forint	110 001–150 000 forint	150 001–220 000 forint	220 001–380 000 forint	380 001–550 000 forint	550 000 forint felett
1.	38,3	54,9	–	–	–	–	–
2.	7,6	35,8	38,2	–	–	–	–
3.	3,5	1,7	53,7	23,7	–	–	–
4.	4,0	0,9	2,5	51,5	1,1	–	–
5.	0,7	0,6	1,9	17,3	22,2	–	–
6.	6,1	0,3	0,6	3,3	31,3	–	–
7.	4,0	0,3	0,5	1,6	31,3	2,2	–
8.	4,0	0,6	0,5	0,8	9,4	50,2	–
9	8,3	0,5	0,5	0,7	2,9	41,2	28,9
10.	23,5	1,4	1,6	1,1	1,8	6,4	71,1
N=	16 346	734 305	437 650	774 797	1 281 632	593 146	478 107

A bevallást adók jövedelemszerkezete

A következőekben először azt vizsgáljuk, hogy az egyes jövedelemtípusok milyen súllyal szerepelnek a jövedelemmel rendelkező adóbevallást adók[14] összes bevallott bevételében, majd az összes bevallott bevétel alapján képzett percentilisek között ezek a jövedelemtípusok milyen módon oszlanak meg. Ezek után megvizsgáljuk azt, hogy a bevallók hányféle jövedelemmel rendelkeznek átlagosan, és ezek a jövedelemtípusok milyen gyakorisággal fordulnak elő együtt. Ezek után összehasonlítjuk az egyes jövedelemkombinációkkal rendelkező csoportok átlagos jövedelmeit. Először nézzük meg, hogy az egyes jövedelemtípusok átlaga és aránya miként alakul az összes bevallott bevételben!

A bevallott jövedelmeken belül messze a munkajövedelmek, illetve ezen belül a keresetek játsszák a legnagyobb szerepet (lásd a *3. táblázatot*). A költségként elszámolt bevételek és a tőkejövedelmek súlya az összes bevallott bevételen belül mindössze 11 százalékra tehető. A tőkejövedelem alacsony aránya és az ilyen jövedelemben részesülők kis száma arra utal, hogy kevés olyan adófizető van, aki képes megtakarítani és/vagy akkora vagyonnal rendelkezik, amely lehetővé teszi számára, hogy befektessen. A megközelítőleg 148 milliárd forintra becsülhető elszámolt költség viszont arra utal, hogy ez az adóelkerülési mód jelentős adómegtakarítást tesz lehetővé a lakosság számára. A legmagasabb átlagos értékkel a külföldi jövedelmek rendelkeznek, viszont relatíve kevés adófizetőnek (5755 főnek) van ilyen jövedelme, és ennek a jövedelemfajtának alacsony a részesedése (0,2 százalék) az összes bevallott bevételen belül.

Ha a szórásokat vizsgáljuk meg, akkor azt láthatjuk, hogy a legnagyobb relatív szórása a tőkejövedelmeknek és az elszámolt költségeknek van, ami arra utal, hogy ezeknek a jövedelemtípusoknak az esetében tapasztalhatók a legnagyobb egyenlőtlenségek. Szintén nagy a relatív szórása a vállalkozói jövedelmeknek és az önálló jövedelmeknek is.

[14] A mintánkban szereplők mintegy 1,2 százaléka adott ugyan be adóbevallást, de abban semmilyen jövedelmet nem tüntetett fel. Ezektől az esetektől a továbbiakban eltekintünk.

3. táblázat
Egyes jövedelemtípusok statisztikái*

Jövedelemtípus	Átlag (ezer forint)	Szórás (ezer forint)	Összege (milliárd forint)	Aránya (százalék)	*N* (ezer fő)
Keresetek (1)	349,8	341,5	1264,4	73,7	3615
Vállalkozói jövedelmek (2)	114,0	278,3	51,6	3,0	452
Kistermelés (3)	57,6	62,2	0,8	0,0	14
Önálló tevékenység (4)	94,3	214,6	68,6	4,0	728
Munkajövedelem (5)=(1)+(2)+(3)+(4)	374,5	262,4	1385,4	80,8	4050
Transzferek (6)	137,2	98,5	87,6	5,1	639
Külföldi jövedelem (7)	732,8	549,1	4,2	0,2	6
Egyéb jövedelmek (8)	51,5	74,9	50,2	2,9	973
Összevont jövedelmek (9)=(5)+(6)+(7)+(8)	354,9	371,1	1527,4	89,1	4303
Költségként elszámolt bevétel (10)	173,3	828,7	147,9	8,6	853
Tőkejövedelem (11)	147,7	624,8	39,3	2,3	266
Összes bevallott bevétel (12)=(9)+(10)+(11)	397,3	581,1	1714,6	100,0	4316

*A táblázat azokra vonatkozik, akik részesülnek az adott jövedelemtípusból.

Az egyes decilisekbe tartozók *átlagos bevételeinek összehasonlítása szerint mintegy harmincszoros különbség mutatható ki a legfelső és a legalsó decilisbe tartozók bevételei között*[15] (lásd a *4. táblázatot*). A felső decilis esetében tapasztalható nagy szórás arra utal, hogy ebben a decilisben a jövedelmek nagyon nagy mértékben széthúzódnak.[16] Ugyanerre utal az is, hogy mindössze a felső három decilis jövedelemátlaga haladja meg a teljes populáció átlagát. Ezért mindenképpen érdemes megvizsgálnunk azt, hogy mennyire koncentrált az összes bevétel, illetve fontosabb alkotóelemei.

A fontosabb jövedelemfajták Lorenz-görbéi láthatók az *1. ábrán*. (A *Függelék F1. táblázatában* láthatjuk a decilisek részesedését az adott kategóriából és a koncentráció Gini-koefficiensét). Eredményeink *szerint legkevésbé a transzferek és az összevont jövedelmek, míg leginkább a tőkejövedelmek és az elszámolt költségek koncentráltak.*[17] E két utóbbi jövedelemfajta esetében a felső két decilisbe tartozók birtokolják az összes jövedelem mintegy 90 százalékát. E jövedelmek ilyen erős koncentráltsága azt is jelenti, *hogy*

[15] Ha az adóköteles nettó jövedelmek alapján számítjuk a legmagasabb és a legalacsonyabb jövedelmi decilisbe tartozók átlagos jövedelmeinek arányát, akkor mintegy 17-szeres különbséget kapunk. *Ezek szerint az adórendszer jelentős mértékben csökkenti a lakosság jövedelemegyenlőtlenségeit.* Azt előrebocsátva, hogy az MHP azonos jövedelemkategória esetén (adóköteles nettó jövedelmek) az adóbevallásoknál jóval nagyobb jövedelemegyenlőtlenségeket mutat ki, ez a hatás ott is tetten érhető, ha ekvivalens jövedelemmel számolva a háztartások összes jövedelmei (beleértve a társadalmi jövedelmeket) és a piaci jövedelmei alapján meghatározott jövedelmi különbségeket vetjük össze. A háztartások összes jövedelmeinél a legfelső és legalsó jövedelmi decilis között mintegy hétszeres, a piaci jövedelmeket figyelembe véve mintegy 22 szeres különbség mutatható ki. Lásd *Tóth I. Gy.* [1994].

[16] A tizedik decilisben a becsült legalacsonyabb bevétel 740 ezer forintra, a legmagasabb pedig 40 millió forintra tehető.

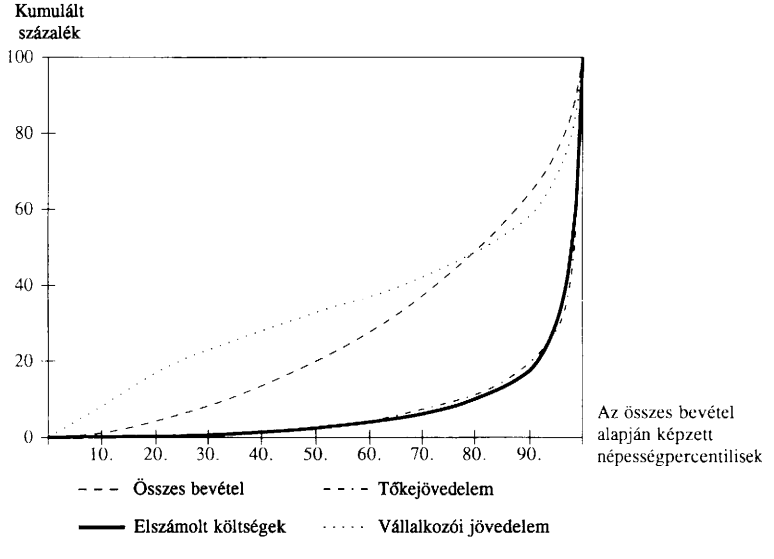
[17] A tőkejövedelmek erős koncentrációjával megegyező jelenségre lehetünk figyelmesek, ha a megtakarítások megoszlását és koncenráltságát vizsgáljuk az MHP 1995-ös felvételének adatai alapján. Ekkor azt látjuk, hogy 1994-ben a legmagasabb jövedelműek több mint 80 százaléka rendelkezik megtakarítással, míg a legalacsonyabb jövedelműeknek csupán 18 százaléka, és az összes megtakarítás több mint 60 százaléka a felső jövedelmi ötöd kezében összpontosul. Lásd *Nagy-Szép* [1996] és *Tóth I. J.* [1996].

4. táblázat
Összes bevallott bevétel statisztikái bevételi decilisenként
(forint)

Decilisek	Átlag	Medián	Szórás	Decilis átlaga/ teljes átlag
1.	49 202	52 500	29 272	0,12
2.	113 698	114 200	12 072	0,29
3.	159 564	159 767	14 188	0,40
4.	207 073	206 976	14 273	0,52
5.	256 917	256 670	14 985	0,65
6.	311 389	310 928	17 002	0,78
7.	375 386	374 549	20 299	0,94
8.	462 086	460 585	31 073	1,16
9.	612 991	604 244	62 112	1,54
10.	1 424 337	1 056 508	1 393 460	3,59
Bevallók összesen	397 269	283 101	581 053	1,00

Magyarországon rendkívül szűk réteg rendelkezik olyan tőkével, amelyet be tud fektetni értékpapírokba, illetve vállalkozásokba.[18] Az elszámolt költségek koncentráltsága arra utal, hogy kedvező adózású tőkejövedelmek mellett ezt az adóelkerülési módot is *a magasabb jövedelműek tudják a legnagyobb mértékben alkalmazni.* Mivel a keresetek teszik ki az összes bevétel legnagyobb részét, ezért ezek a tételek együtt mozognak.

1. ábra
Főbb jövedelemtípusok koncentrációja (Lorenz-görbék)



[18] Az MHP 1995-ös felvételének elemzése arra utal, hogy a felső ötödbe tartozók jövedelmi pozíciója, fogyasztási és megtakarítási magatartása karakterisztikusan eltér a lakosság többi részétől. Miközben körükben a jövedelmek növekedésével a fogyasztás mellett a megtakarításállomány az átlagost meghaladóan reálértékben is nőtt, addig a lakosság többsége többletjövedelmét nagyobbrészt létfontosságú cikkek fogyasztására költi. Lásd *Tóth I. J.* [1996].

Figyelemre méltó, hogy a vállalkozói jövedelmek sokkal kevésbé koncentráltak a fenti jövedelmeknél. A vállalkozói jövedelmeknek viszonylag nagy része (mintegy 17 százaléka) kerül a legalsó két decilishez. Ez a szám azért is figyelemre méltó, mert a többi jövedelemtétel közül a transzferek kivételével egy tétel esetében sem éri el az 5 százalékot az alsó két decilis részesedése (lásd az *F1. táblázatot*).

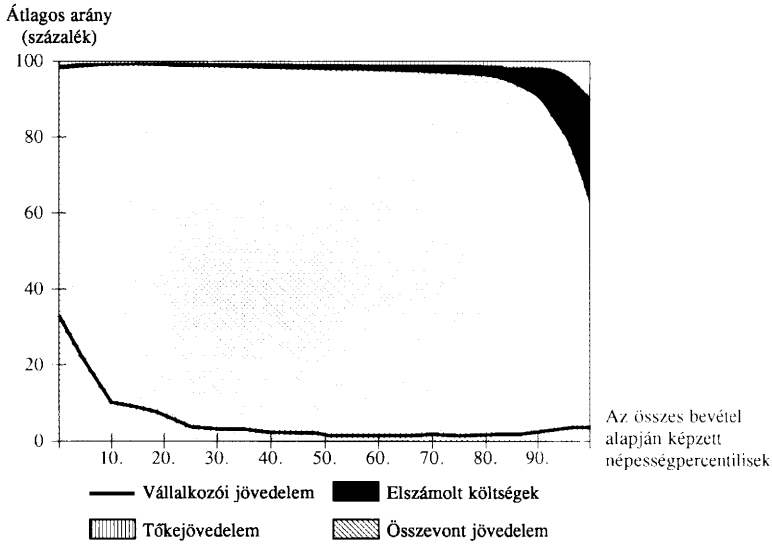
Az egyes jövedelemtételek más-más súllyal jelentkeznek a bevallók bevétel szerinti jövedelmi deciliseiben. Szembetűnő eltérést az alsó és a felső két decilis jövedelemösszetétele mutat az átlagostól (lásd a *2. ábrát* és a *Függelék F2. táblázatát*). Az alsó jövedelmi decilisbe tartozók körében szembetűnően magas a vállalkozásból származó és az egyéb jövedelmek aránya (19 százalék és 20 százalék), miközben elenyésző – amint azt már korábban láttuk – az elszámolt költségek és tőkejövedelmek[19] szerepe.

Ennek a meglepő ténynek az értelmezéséhez látni kell, hogy a bevallásban megjelenő vállalkozói kör csak a vállalkozók kevesebb mint felét fogja át. 1994 decemberében 778 ezer egyéni vállalkozó mellett közel 220 ezerre tehető az egyéb vállalkozási formában működő gazdasági szervezetek (például kft., rt., bt. stb.) száma.[20] A bevallásokban pedig csupán az egyéni vállalkozók 58 százaléka szerepel. Ha hozzávesszük ehhez azokat is, akik osztalékjellegű jövedelemmel is rendelkeztek, akkor arányuk mindössze 9,5 százalékkal, 495 ezer főre nő.

Az szja-bevallások alapján ezek szerint nem kaphatunk képet sem a teljes vállalkozói kör jövedelmeiről, sem pedig adójának, illetve átlagos adóterhének mértékéről. Csupán a többségében kisebb árbevétellel rendelkező egyéni vállalkozói körről, azon belül is *a többségében kisebb forgalmú vállalkozókról* nyerhetünk információkat. Nem tudjuk ugyanis elkülöníteni a társaságokban képződő munkajövedelmek és az ezekhez kapcsolódó adók között a vállalkozásokat vezetők jövedelmeit és adóját.

2. ábra

Főbb jövedelemtípusok aránya az összes bevételben percentilisenként



[19] A tőkejövedelmek aránya nem itt, hanem a második decilisnél a legalacsonyabb. A legalsó bevételi decilis bevételeiben szereplő tőkejövedelmek mögött alacsony tőkejövedelemmel bíró és más bevételi forrással nem rendelkező adózók állnak.

[20] Adatok forrása: Statisztikai Havi Közlemények. 1995. 8. 119. o.

Mindezt előrebocsátva, érdemesnek látszik a bevallásokban megjelenő vállalkozói kör jövedelmeinek és adóterhének vizsgálatára külön is kitérni.

Abban, hogy a vállalkozói jövedelmek nem tartoznak a legkoncentráltabbak közé (Gini-koefficiens értéke = 0,66), valamint a vállalkozói jövedelmeknek az alsó decilis körében való nagyobb súlyában az is szerepet játszik, hogy *több* – rendszerint kisebb árbevételű – *egyéni vállalkozás működésének egyetlen értelme az adókötelezettség-csökkentés legális lehetőségeinek kihasználása*. Ilyen esetben a bevételi decilis kiszámításakor figyelembe vesszük az elszámolt költségeket, de értelemszerűen nem jelenik meg vállalkozói jövedelem. A *Függelék F1. táblázatából* az is kitűnik, hogy a legalsó decilis birtokolja az összes vállalkozói jövedelem mintegy 8 százalékát, a kereseteknek viszont kevesebb mint 1 százalékát. *Ebből arra következtethetünk, hogy ebben a populációban többségben vannak az olyan kis forgalmat bonyolító vállalkozók, akiknek ez az egyetlen jövedelemforrásuk*. Ekkora jövedelem mellett az esetek többségében nyilván nem a schumpeteri értelemben vett vállalkozásról lehet szó.[21] Ebben az esetben a „vállalkozás" fenntartása jobbára egy célra irányulhat: a vállalkozás mint jogi és elszámolási forma adta adózási preferenciák kihasználása, az adó elkerülése. Ezekkel a legálisan adott lehetőségekkel – az adóelkerülés alkalmazásával – azonban minden gazdasági aktor élhet, és él is. Ezeket a pszeudovállalkozásokat nem lehet pontosan elhatárolni a valódiaktól, már csak azért sem, mert a vállalkozóvá válás a vállalkozás célrendszerét meghatározó szubjektív döntések függvénye, és nem könyvviteli vagy az adózás rendszerében értelmezhető kategória.

Vajon mi húzódik meg a mögött, hogy *az alsó bevételi decilisbe tartozók jövedelmein belül a legmagasabb a vállalkozói jövedelmek súlya* (19 százalék)? Vajon itt tényleg arról van-e szó, hogy a vállalkozási jövedelemmel rendelkezők más forrásokon keresztül (például költségként elszámolt bevétel, keresetek, illetve önálló jövedelem) jutnak jövedelemhez, és így összes jövedelmük nem is olyan alacsony? Ha igen, akkor állíthatjuk, hogy a vállalkozás elsősorban adóelkerülési célt szolgál, mivel más rendszeres jövedelem (például keresetek) mellett a kiegészítő jövedelmek egy bizonyos részét – a kedvezőbb adózási feltételeket kihasználva – a vállalkozási formán „keresztül folyatnak át". Ebben az esetben inkább pszeudovállalkozásokról beszélhetünk, hiszen a vállalkozási formán kívül semmi azonosság sincs a klasszikus értelemben vett vállalkozásokkal.

Az adatok részletesebb vizsgálata azonban arra mutat, hogy a fenti feltételezés nem állja meg a helyét. Ehhez az első decilis körében megvizsgáltuk az egyes jövedelemfajták megoszlását és az egyes jövedelmek átlagos nagysága közötti különbségeket a decilis két csoportja (vállalkozói jövedelemmel rendelkezők, illetve ezzel nem rendelkezők) körében. Eredményül azt kaptuk, hogy a keresetek jóval kisebb átlagos értéket érnek el a vállalkozói formából is jövedelemhez jutók körében (2784 forint átlagosan), mint a „nem vállalkozók" körében (átlagosan 30 757 forint). A fenti csoportosítás a keresetek átlagára szignifikáns, és jelentékeny hatással bír (η = 0,4208). Ha a tőkejövedelmekhez való hozzájutást nézzük, akkor azt látjuk, hogy ez egyáltalán nem szerepel a „vállalkozók" körében. A költségként elszámolt bevétel átlagos értéke ugyan magasabb, mint az átlag (512 forint szemben 352 forinttal), de a különbség nem szignifikáns. Várakozásainkkal ellentétben az önálló jövedelemhez való hozzájutás átlagos nagysága a „nem vállalkozók" körében magasabb. E jövedelemtétel átlagos összege 2016 forint ennél a csoportnál, szemben a „vállalkozók" 624 forintjával, de ez az eltérés sem szignifikáns. Sőt, ha az összes bevétel átlagos értékeit nézzük, akkor a „nem vállalkozók" bevételei magasabbak (52 539 forint) a „vállalkozókéinál" (40 786).

[21] *Schumpeter* [1980] a termelési eszközök új kombinációinak megvalósítását tekinti „vállalkozásnak", azokat a gazdasági alanyokat pedig, akik az új kombinációk létrehozásán és megvalósításán munkálkodnak, „vállalkozóknak".

Ezek szerint a „vállalkozók" és a „nem vállalkozók" közötti jövedelemkülönbségek nagyrészt a keresetek különbségeiből fakadnak. A „vállalkozók" köréhez nem azok tartoznak, akik több jövedelemfajta közötti átváltással kerülik el az adózást, hanem azok, akiknek *a vállalkozói formán keresztül kapott jövedelmeiken kívül nincs más jövedelemforrásuk.* Természetesen nem állítjuk ezzel azt, hogy ezek a jövedelmek megegyeznek a bevallott jövedelmeik összegével. Amellett, hogy jelentős részük a kényszervállalkozók közé sorolható, valószínű az is, hogy körükben magas az eltitkolt jövedelemhányad aránya.[22] De ha a bevallott jövedelem háromszorosára becsüljük is a vállalkozási jövedelemmel rendelkezők tényleges jövedelmeinek nagyságát, akkor sem éri el az így meghatározott átlagos jövedelem az évi 350 ezer forintot. Eszerint az alsó kvintilisbe tartozó vállalkozási jövedelemmel rendelkezők tényleges jövedelme az adócsalás magas mértékével számolva sem haladhatja meg a bevallók bevallott jövedelmének átlagát.

Az egyes jövedelemtételek megoszlásánál látható másik, már korábban is érintett jellegzetesség a felső bevételi decilis bevételein belül a tőkejövedelmek és költségként elszámolt bevétek, valamint az önálló tevékenységbe sorolt jövedelmek (ezek mögött legnagyobb részben a szellemi alkotások jövedelmei húzódnak meg) átlagost messze felülmúló (összességében 31,6 százalékos) aránya. Ez a szám is arra utal, *hogy a felső jövedelmi decilis jövedelmi szerkezete karakterisztikusan eltér a lakosság többségétől.*

Vizsgáljuk meg ezek után az egyes aggregált jövedelemtípusokhoz való hozzájutás jellemzőit! A számítások során *1.* a munkajövedelmek mellett *2.* a transzfereket, *3.* az egyéb jövedelmeket, *4.* a tőkejövedelmeket és *5.* a költségként elszámolt bevételeket vettük figyelembe – mint aggregált jövedelemfajtákat. Az eredmények szerint a mintába tartozók közel felének (44 százalék) legalább kétféle, 11 százaléknak pedig legalább háromféle jövedelme van.[23]

Ha jövedelemforrások száma szerint megnézzük a bevallott összes bevétel átlagos nagyságát, akkor azt láthatjuk, hogy *a jövedelemforrások számának növekedésével a bevallott bevétel összege is emelkedik.*[24] A legnagyobb átlagos bevallott bevételt azok érik el, akik négy- vagy ötféle jövedelemmel rendelkeznek (1134 ezer forint). Ez az összeg mintegy háromszorosa az egy jövedelemforrással bírók átlagos bevallott bevételének (lásd az *5. táblázatot*).

5. táblázat

Az összes bevallott bevétel a jövedelemforrások száma szerint

Jövedelemforrások száma	Átlag (ezer forint)	Szórás (ezer forint)	Összes bevétel megoszlása (százalék)	Adóbevallók megoszlása (százalék)
Egy	319,6	411,6	44,8	55,7
Kettő	422,6	546,7	34,9	32,8
Három	637,3	826,3	15,9	9,9
Négy vagy öt	1134,7	1960,1	4,3	1,5

[22] Erre engednek következtetni mind a vállalkozók körében, mind az egyéni vállalkozók többségének szolgáltatásait vásárló fogyasztók körében végzett empirikus elemzések eredményei is. Lásd *Semjén-Tóth* [1995] és *Bóc és szerzőtársai* [1996].

[23] A több jövedelemforrás egyidejű léte egy-egy bevalló esetében még néhány éve nem lehetett ilyen elterjedt jelenség. Erre utal az önbevallást adók és a munkáltatókon keresztül nyilatkozók arányában bekövetkezett arányeltolódás az előbbiek javára. Míg például 1991-ben az önbevallók aránya csak 36 százalék volt, addig 1994-ben az adóköteles jövedelemmel rendelkezők már több mint fele önmaga vallotta be jövedelmeit. Lásd *Kézdi* [1996].

[24] A két tényező között közepesen erős kapcsolat mutatható ki (η értéke 0,2284). A jövedelmek szintje és a jövedelemforrások száma közötti összefüggés a bevallott bevétel mindhárom fő komponensére érvényes, de a kapcsolat gyengébb, mint az itt tapasztaltak.

Vizsgálni kívántuk azt, hogy a különböző jövedelemtípussal, illetve azok kombinációival rendelkezők átlagos jövedelmei között milyen különbségek mutathatók ki. Ehhez az egyes jövedelemtípusok kombinációja alapján a mintán belül különböző jövedelemtulajdonosi csoportokat képeztünk. (A *Függelék F3. táblázatában* az általunk definiált jövedelemtulajdonosi csoportok jövedelmeinek statisztikái láthatók.)

Eredményeink szerint a bevallók mintegy 52 százalékának csak munkajövedelme van.[25] A munkajövedelmen belül kizárólag keresettel rendelkezők aránya a bevallók egészében 50 százalékot tesz ki. A bevallókon belül csak az egyetlen (nem munka jellegű) jövedelemfajtával rendelkezők aránya elhanyagolható. A több jövedelemmel rendelkezők között a munkajövedelemmel és a költségként elszámolt bevétellel, valamint a munkajövedelem mellett egyéb jövedelmekkel is rendelkezők tesznek ki nagyobb arányt.

Legnagyobb az átlagos bevallott bevétel azok esetében (lásd az *F3. táblázatot*), akik csak költségként elszámolt bevétellel és azokéban, akik a munkajövedelmek mellett az utóbbival és tőkejövedelemmel is rendelkeztek.[26] Őket azok követik, akik jövedelme legalább négy jövedelemforrásból származik, vagyis a munkajövedelem, a tőkejövedelem, a költségként elszámolt bevétel és a transzferek kombinációi mellett egyéb jövedelmekkel is rendelkeztek. A csoportok között a legalacsonyabb átlagos bevétel azok körében volt, ahol sem az egyéb jövedelmeket, sem a transzfereket nem egészítette ki más jövedelmi forrás. Az összes bevallott bevétel tömegén belül a legnagyobb arányt a munkajövedelemmel és e mellett még költségként elszámolt bevételekkel rendelkezők (43 százalék és 24 százalék) bevételei jelentik.

Az adókedvezmények mértéke és megoszlása

Az adótörvény több olyan kedvezményre ad lehetőséget, amelyek az adófizetők adóterheinek csökkenését eredményezik. A következőekben a kedvezmények aggregált összegének nagyságát, egyes jövedelmi csoportok közötti eloszlását és a kedvezményeknek az összes bevallott bevételekhez viszonyított arányát vizsgáljuk. Ennek során kitérünk a kedvezmények két fajtájának (ösztönzők és kompenzációk) megoszlásának bevételi decilisenkénti különbségeire is.

A kedvezményeket az adórendszer két csoportba sorolja: *1.* adóalap-csökkentő tételek; *2.* adócsökkentő tételek.

Az első csoportba soroljuk a önbevallók által használt nyomtatványban szereplő *összjövedelmet csökkentő tételek* főösszegét és munkáltatókon keresztül nyilatkozatot adók nyomtatványában az ennek megfelelő oszlopot, a másodikba pedig az *adót csökkentő tételek* összegét és az *összes adóból való levonást* tartalmazó tételt. Ezek után meghatározhatjuk a két kedvezménytípus összegét, ha az adóalap-csökkentő tételek miatti adókedvezményt hozzáadjuk az adóból való levonások összegéhez.[27] Azaz :

$$SADOKEDV = ADOKEDV + (BADO - NADO),$$

ahol *SADOKEDV*: az elszámolt adókedvezmények összege;

[25] Ez az arány, illetve a munkajövedelmek szerepe az összes jövedelmen belül csökkent a személyi adó rendszerének bevezetése (1988) óta, amikor is az adózók túlnyomó többségének főleg munkajövedelmei voltak. Lásd *Juhász* [1991] és *Kézdi* [1996]. Másfelől részben a munkanélküliség növekedése következtében csökkent a keresetekkel rendelkező háztartások aránya is. Lásd *Förster–Tóth* [1993].

[26] A legnagyobb bevételt bevallók csoportjában ellenben azok átlagos bevételei a legmagasabbak, akiket egyik csoportba sem soroltunk be. Legtöbbjüknek külföldről származó jövedelme és munkajövedelme egyaránt volt (86 százalék és 92 százalék), és 40 százalék körüli közöttük azok aránya, akik tőkejövedelemmel és elszámolt költségekkel is rendelkeznek Lásd *Tóth I. J.* [1995*a*].

[27] A továbbiakban e két tétel összegét nevezzük adókedvezményeknek.

ADOKEDV: az adócsökkentő tételek összege;
BADO: az adóalap-csökkentő kedvezmények figyelembevétele nélkül az összevont jövedelmet terhelő adót jelenti;
NADO: az adóalap-csökkentő kedvezmények figyelembevételével számított, összevont jövedelmet terhelő adó;
Az adókötelezettség összegét a következők szerint írhatjuk fel:

$$SADOKOT = BADO + TOKEADO - ADOKEDV - (BADO - NADO)$$

vagy:

$$SADOKOT = NADO + TOKEADO - ADOKEDV,$$

ahol *SADOKOT*: az összes adófizetési kötelezettség;
TOKEADO: a tőkejövedelmek után fizetendő adó.
Az adókedvezmények összegét elosztva az összes bevallott bevétellel, az összes bevétel adókedvezmény-tartalmát mutató jelzőszámhoz jutunk. Ennek értéke jól jellemzi azt, hogy a különböző jövedelmi csoportok jövedelmeik mekkora arányát képesek adókedvezményként elszámolni, illetve hogy a kormányzati adókiadások[28] eme komponensei hogyan oszlanak meg a lakosság egyes jövedelmi csoportjai között.

$$KEDVRAT1 = SADOKEDV/OSSZESBV$$

E mutató értéke függ az egyén által realizálható adókedvezmények összegétől, de függ az összes bevétel nagysága mellett annak összetételétől is. Emellett képezhető a kedvezményeknek az összes bruttó adóhoz[29] viszonyított arányát mutató változó is. Ezt nevezzük adókedvezmény-rátának (*KEDVRAT2*), ami azt mutatja, hogy az adózók adókedvezmények nélküli helyzethez képest megállapított adó mekkora arányát realizálják adókedvezményként.

$$KEDVRAT2 = SADOKEDV/(SADOKEDV + SADOKOT),$$

ahol $0 \leq KEDVRAT2 \leq 1$.
A számítások során elemi adatokból határoztuk meg mind a fizetendő adó, mind a bruttó, mind a nettó adó mértékét.[30]
Becsléseink szerint az személyi jövedelemadó rendszerében megjelenő adókiadások (*SADOKEDV*) összege 1994-ben 96,5 milliárd forintra rúgott.[31] Ez az eredmény mindenképpen figyelemre méltó, ha az adórendszerben realizált kedvezményeket olyan költség-

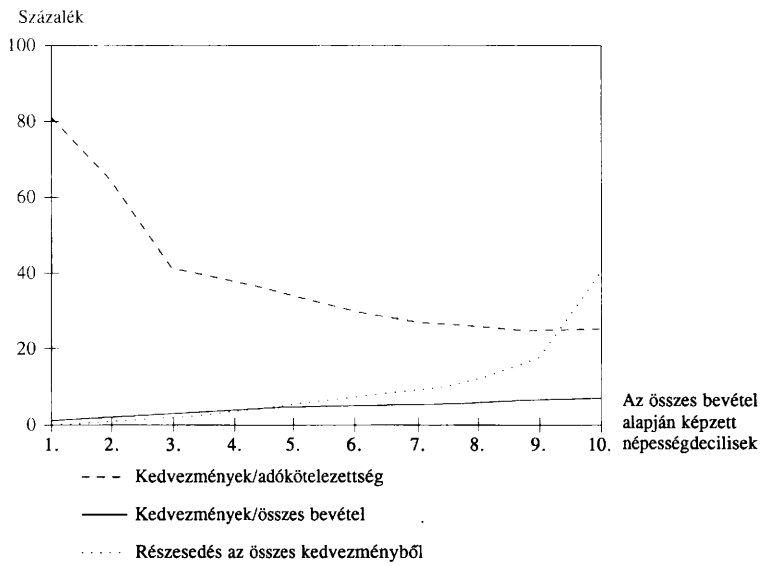
[28] Az adókiadások körébe az adórendszerben megjelenő kedvezményeket és könnyítéseket soroljuk. Ezek egy részét a költségvetési gondoskodás részeinek, a szociálpolitikai célok adórendszeren keresztül történő megvalósítását szolgáló eszközöknek, más részét pedig bizonyos kormányzati megfontolásból preferált piaci döntések (például befektetések) ösztönzőinek lehet tekinteni. A kedvezményezettek számára pénzügyi szempontból egyforma, ha készpénzben vagy adókedvezmények formájában kapják a támogatást. Lásd *Pond* [1993] 176–191.o.

[29] Bruttó adónak nevezzük azt a számított adómennyiséget, amit akkor kapnánk, ha nem lenne semmilyen kedvezmény.

[30] Az elemi adatokból megállapított adófizetési kötelezettség nem feltétlenül egyezik meg az adófizető által bevallottal. Például 258 esetben az önbevallást készítők almintájában az adófizetést összegző sorba – nyilván figyelmetlenségből – nem írtak be semmilyen adatot, holott volt adóköteles jövedelmük.

[31] A 10 ezer legnagyobb bevételt bevallók csoportjában a kedvezmények összege átlagosan 318,7 ezer forint, ami közel tizenötszöröse a bevallást adóknál kapott összegnek (22,4 ezer forint). A bevallott összes bevételen belüli arány ott azonban némileg alacsonyabb (4,6 százalék) a teljes sokasághoz képest (5,6 százalék). (*Tóth I. J.* [1995*a*].)

3. ábra
Kedvezmények decilisenkénti megoszlása és átlagos aránya az adott decilis összes bevételében, illetve adóterhében



vetési kiadásként értelmezzük, amelyek egyenértékűek bizonyos lakossági csoportok számára nyújtott pénzbeli juttatással.[32]

Ha a *3. ábrára* tekintünk, akkor képet kaphatunk arról, hogy melyik jövedelmi decilis számára elérhetőbb a költségvetési juttatások e burkolt formája. *Eredményül azt kapjuk, hogy a jövedelem emelkedésével együtt nő a realizált adókedvezmény összege is* (lásd a *Függelék F4. táblázatát*). Az összes adókedvezmény 58 százalékát a felső két decilisbe tartozók kapják, és a felső öt decilishez jut a kedvezmények 87 százaléka.[33]

Erős összefüggés mutatkozik a bevallott összes bevétel és a realizált adókedvezmény mértéke (KEDVRAT1) között (a korrelációs együttható 0,55). Emellett a kedvezményhez való hozzájutás átlagos mértéke gyorsabban nő a bevallott bevételek növekedésénél (lásd a *Függelék F4. táblázatát*): a felső decilisek bevételeikhez viszonyítva magasabb arányban jutnak hozzájuk, mint az alacsonyabb bevétellel rendelkezők. Ugyanez látható a *3. ábrán* is. Ez arra utal, hogy a leggazdagabbak rendelkeznek leginkább olyan típusú jövedelmekkel, amelyek esetében kedvezmények számolhatóak el.

Ha az adókedvezmények összegét az összes kedvezmények nélkül kivethető adóhoz hasonlítjuk, akkor a fenti megállapítással szemben azt kapjuk, hogy *ez az arány fokozatosan csökken a bevétel emelkedésével* (a korrelációs együttható értéke -0,15). A két alsó jövedelmi decilisnél eléri a 65–80 százalékot, tehát itt a kedvezmények nagymértékben csökkentik a befizetendő adó mértékét, de a legfelső decilis esetében is meghaladja a

[32] Magyarországon is érvényes az, amit Pond ír az adókiadásokkal kapcsolatban, szembeállítva azokat a költségvetésben megjelenő többi tétellel: „Az ok, ami miatt az adókiadások ilyen kiemelt figyelmet érdemelnek az, hogy gyakorlatilag mind bevezetésük, mind alkalmazásuk mentes a költségvetési ellenőrzés alól. ... Ráadásul, ha egy adókiadást egyszer bevezetnek, az egyre inkább egy olyan elkötelezettséget fog jelenteni, amelyet a politikusok csak kevéssé képesek ellenőrizni (befolyásolni)." (*Pond* [1993] 188.o.)

[33] A kedvezmények koncentráltságát jól jellemzi, hogy a bevallást adók 0,23 százalékát képviselő felső tízezer jutott ennek az összegnek a 3,3 százalékához (3,2 milliárd forint). Hozzá kell tennünk ehhez, hogy az adókiadások még ezen a csoporton belül is a magasabb jövedelemmel rendelkezők számára elérhetőbbek.

20 százalékot, ami elég jelentős, ha az itt képződő viszonylag magas adóösszeget is figyelembe vesszük. A negatív kapcsolat az összes bevétellel az adórendszer progresszivitásának tudható be. Az azonban mindenképpen érdekes, hogy a legfelső decilisek esetében sem csökken ez az arány 25 százalék alá, azaz még a legnagyobb jövedelműek is átlagosan háromnegyedére tudják csökkenteni az adókötelezettségüket ezzel a legális módszerrel.

Nézzük meg ezek után a kedvezményeken belüli tételek megoszlását! Ezt a kérdést csak az önbevallók mintáján tudjuk vizsgálni, mivel csak ebben az adatbázisban szerepelnek tételesen a jövedelem- és adócsökkentő tételek. A kedvezmények két csoportját, a jövedelemcsökkentő – az adóalap-csökkentő és az adócsökkentő – tételeket ebben az esetben külön vizsgáltuk. Mindkét esetben az egyes tételeket két kategóriába osztottuk aszerint, hogy a kedvezmény valamilyen gazdasági *ösztönzőként* funkcionál, vagy a társadalmi méltányosság érvényre juttatása érdekében *kompenzációként* szolgál inkább.

A jövedelemcsökkentő tételek közül *ösztönzőnek* tekintettük a lakáscélú hiteltörlesztésre befizetett összeget, a mezőgazdasági kistermelők és a szellemi alkotások kedvezményét, a belföldi alapítványokra fordított összeget, a munkavállalói nyugdíjalaphoz, valamint a befektetésekhez kapcsolódó kedvezményt. A többi jövedelemcsökkentő lehetőséget a *kompenzációk* körébe soroltunk.

A jövedelemcsökkentő tételeken belül messze *a befektetési kedvezmény* játssza a legnagyobb szerepet: *több mint felét teszi ki az összes ide sorolt tétel összegének. Ennek átlagos értéke a legmagasabb, ami együtt jár azzal, hogy az önbevallók csak kis aránya (12,8 százalék) tud egyáltalán befektetési kedvezményt elszámolni* (lásd a *Függelék F5. táblázatát*).

A jövedelemcsökkentő tételek között a másik jelentős tétel a kompenzációként értelmezett nyugdíj- és egészségbiztosítási járulék. Ez adja az összes jövedelemcsökkentő kedvezmény közel 40 százalékát, és ez a leggyakrabban igénybe vett kedvezménytípus is (71,8 százalék).

Az ösztönzőkön belül jelentős súlyú még a szellemi alkotások kedvezménye, ami az összes kedvezmény 10 százalékát teszi ki, és a jövedelemmel rendelkezők 9 százalékánál fordul elő. A többi ösztönzőnek tekintett tétel szerepe mind az ösztönzők összegét, mind a hozzájuk jutók arányát tekintve elenyésző. Az adóból való levonásokat szinte teljes mértékben (97,6 százalék) a kompenzációk teszik ki, az ösztönzők itt mind arányukban, mind a hozzájuk jutók számát tekintve, marginális szerepet játszanak.

Nézzük meg ezek után azt, hogy a jövedelemcsökkentő kedvezmények között az ösztönzők bevételi decilisek szerinti megoszlása mennyiben különbözik a kompenzációnak tekinthetőktől! Azt már láttuk korábban, hogy az adókedvezmények aránya a bevételeken belül a bevételek növekedésével együtt nő. Vajon milyen különbség mutatható ki e téren a jövedelemcsökkentő tételeken belül az ösztönzők és a kompenzációk között?

A ösztönzők koncentráltabban oszlanak meg a bevallók között, mint a kedvezmények egésze (a Gini-koefficiens értéke az előbbieknél 0,90, az utóbbiaknál 0,66). Az összes ösztönző 75 százaléka a felső két decilisbe tartozók számára elérhető, míg a kedvezmények „csak" 58 százaléka jutott ebbe a körbe (*6. táblázat*).

Az ösztönzőknek a felső jövedelmű rétegek kezében való összpontosulása szoros kapcsolatban áll a bevallott bevétel nagysága és a tőkejövedelem mértéke közötti összefüggéssel. *A jövedelemcsökkentő kedvezmények között megjelenő ösztönzők a lakosság azon felső jövedelmi rétegei számára effektívek, amelyek magas bevételüket a munkajövedelem mellett az átlagosnál jóval nagyobb mértékben tőkejövedelmekből szerzik meg. Ezek sze-*

rint az ösztönzők között nagy súlyt képviselő befektetési kedvezmény hatékony eszköze lehet a tőkefelhalmozást elősegíteni kívánó kormányzati politikának.[34]

A jövedelemcsökkentő tételeken belüli kompenzációk aránya is magasabb a nagyobb jövedelemmel rendelkezők körében. Ez egyszerűen következik abból, hogy a nyugdíj- és egészségbiztosítási járulék – amelyek a kompenzációk tekintélyes részét, 81 százalékát jelentik – összege a keresetek nagyságával együtt mozog. Ezzel együtt *a kompenzációk jóval egyenletesebben oszlanak meg, mint az ösztönzők* (lásd a *6. táblázatot*). Az adócsökkentő kedvezmények eloszlása jóval egyenletesebb az előzőeknél, bár itt is a magasabb jövedelműek jutnak nagyobb arányban hozzájuk.

6. táblázat

Ösztönzők és kompenzációk megoszlása bevételi decilisenként

Bevételi decilisek	Jövedelemcsökkentő kedvezmények (százalék)		Adócsökkentő kedvezmények (százalék)	
	ösztönzők	kompenzációk	ösztönzők	kompenzációk
1.	0,0	0,5	1,5	0,5
2.	0,3	1,7	8,1	1,1
3.	0,4	2,9	2,4	3,8
4.	0,9	3,7	6,1	8,5
5.	1,8	5,7	13,2	10,8
6.	3,6	8,4	16,7	13,8
7.	6,4	11,7	10,0	14,2
8.	11,6	16,0	13,3	12,6
9.	20,7	21,6	12,5	15,0
10.	54,3	27,8	16,2	19,8

Összefoglalva a fentieket: a kedvezmények egésze esetében kapott megoszlás két hatás eredményeként alakul ki. *Részben a jövedelemcsökkentő kedvezmények között szereplő ösztönzők rendkívüli koncentráltsága, részben pedig a kompenzációk és az adócsökkentő tételek viszonylag egyenletesebb megoszlása hat erre.*

Az eddigiek során három fontosabb adóelkerülési, illetve -csökkentési móddal találkoztunk. Közülük legegyértelműbb az elszámolt költségek használata, mivel ezzel magát az adóalapot csökkentik. Hasonlóan az adóalapot csökkentik a fent tárgyalt ösztönző jellegű adókedvezmények, amelyek esetében szintén láthattuk, hogy a magasabb jövedelműek kezében koncentrálódnak. A harmadik ilyen lehetséges adóelkerülési mód a jövedelmek befektetése, hiszen tudjuk, hogy a tőkejövedelmek alacsonyabb adókulccsal adóznak. Megvizsgálható az, hogy ezek között a módozatok között létezik-e valamiféle átváltás, vagy általában egymást kiegészítve használják őket.

Ha megvizsgáljuk a fenti három lehetőség összes bevételen belüli arányának páronkénti korrelációs együtthatóit, akkor igen gyenge (bár ennek ellenére szignifikáns) kapcsolatokat találunk. Az előjelek azonban értelmezhetőek, mivel a tőkejövedelem aránya és az ösztönző típusú kedvezmények arány között pozitív a kapcsolat. Ez – mint korábban megjegyeztük – annak tudható be, hogy mindkettő szoros kapcsolatban áll a pénzügyi befektetésekkel. Az elszámolt költségek azonban mindkettő másik adóelkerülési móddal

[34] Indokolt a feltételes mód használata, mivel nem tudjuk, hogy a befektetési kedvezményként elszámolt összeg valóban tőkefelhalmozást, vagy – mint az 1994-ben szembetűnően jelentkezett – állampapírok vásárlását jelenti-e. Ebben az évben a megtakarítások struktúráján belüli elmozdulások (a nem pénzintézeti értékpapírok részesedésének növekedése) egyértelműen az állampapírok befektetési kedvezményként való adólevonási lehetőségével függött össze. (Lásd *Kopint–Datorg* [1995] 128.o.)

negatív kapcsolatban állnak, ami utalhat arra, hogy itt létezik átváltás a módszerek között.

Azt is megvizsgáltuk, hogy az önbevallást adókon belül mely jövedelmi csoportok alkalmazzák inkább a fenti adóelkerülési módok egyes kombinációit. A *7. táblázatban* ezek statisztikái láthatók.

7. táblázat
Adóelkerülési módok és átlagos bevételek

Az adóelkerülés módja	Összes bevétel		Összes adóelkerülés (1)+(2)+(3)		*N* százalék
	átlag (ezer forint)	szórás (ezer forint)	átlag (ezer forint)	szórás (ezer forint)	
Nincs	231	234	0	–	53,3
Elszámolt költség (1)	579	1127	253	1097	17,9
Ösztönző kedvezmény (2)	632	620	110	158	9,3
Tőkejövedelem (3)	580	735	160	534	2,9
(1) és (2)	915	802	260	431	11,3
(1) és (3)	872	1058	366	788	1,7
(2) és (3)	815	734	279	392	1,7
(1), (2) és (3)	1732	2397	819	1951	1,9
Összesen (önbevallók)	467	781	116	597	100,0

Látható, hogy az önbevallók több mint fele nem használna ki semmilyen adóelkerülési módot sem.[35] Ennek a csoportnak a legkisebb az átlagos összes bevétele is. *Az adatok arra utalnak, az összes bevétel nagysága határozza meg, hogy egy adott egyén hányféle adóelkerülési módot használ, hiszen az átlagos összes bevételek szignifikánsan különböznek attól függően, hogy egy, kettő vagy három adóelkerülési módot használ az önbevalló.* Hasonló összefüggés figyelhető meg akkor, ha azt vizsgáljuk: mekkora volt az az átlagos jövedelem, amellyel sikerült ily módon csökkenteni az adóalapot. Kivételt jelentenek azok, akiknek csak elszámolt költségük volt, ők kategóriából hozzávetőleg ugyanannyival tudták csökkenteni az adóalapjukat, mint akik a háromféle kategóriából kettővel rendelkeztek. Szembetűnő, *hogy akik mindhárom adóelkerülési módot használták, a magas átlagos jövedelmük (1,7 millió forint) átlagosan csaknem a felét ki tudták vonni az adófizetési kötelezettség alól.* Az átlagos 819 ezer forint abszolút mértékben is jelentős lehet, még akkor is, ha csak az önbevallók 1,9 százalékára vonatkozik.

Az adóterhek megoszlása

Ezek után azt vizsgáljuk, hogy hogyan alakul az egyes adósávokba tartozók adóterhelése, ha a befizetett adót az összes bevallott bevételhez és az összevont jövedelem és tőkejövedelmek összegéhez – a továbbiakban ezt összes adóalapnak hívjuk – viszonyítjuk, és hogyan alakul mindez a lakosság bevételi decilisei szerint.

[35] Azért nem használtuk itt az adófizetők összes bevétel szerinti deciliseit, mert csak az önbevallókra rendelkeztünk az ösztönző adókedvezmények mértékével, és így az elemzés ezen részét rájuk korlátoztuk. Ugyanezen okok miatt nem végeztünk becsléseket a teljes populációra, hiszen a munkáltató által készített bevallások esetében nem állapítható meg az ösztönző kedvezmények nagysága.

Először nézzük meg, hogy a bevallók között mekkora volt az összes adófizetés, illetve mekkora volt az összbevétel, illetve az összes adóalap (összevont adóalap + tőkejövedelmek) arányában számolt átlagos adókulcs 1994-ben! Eredményül azt kapjuk, hogy *a befizetett adó az összes bevételnek átlagosan 16,4 százalékát teszi ki a bevallók összességénél.* Ha az összevont adóalap és a tőkejövedelmek összegére (összes adóalap) vetítjük az adófizetést, akkor 20,6 *százalékos átlagos adókulcsot* kapunk.[36] Amint azt várni lehetett, jelentős különbségek mutathatók ki adósávok szerint (lásd a *4. ábrát*). Láthatjuk, hogy az összevont adóalappal nem rendelkezők közül is fizetnek adót, ami a tőkejövedelmek utáni adónak tudható be. Sőt, az átlagos adóhányad esetükben meghaladja azokét, akiknek összevont adóalapja nagyobb, mint nulla, és legfeljebb 220 ezer forint. Ennek magyarázata az, hogy az ide tartozó tőkejövedelmek adókulcsa 10 százalékos vagy 20 százalékos a tőkejövedelem típusától függően, míg az alsó adósávokban lévők nagymértékben tudják csökkenteni adóalapjukat, illetve adójukat.

Természetesen az alacsonyabb összevont adóalaphoz tartozó adósávokban többségben vannak azok, akiknek nem kell adót fizetniük, de emellett a *legmagasabb adósávokban is találhatunk adót nem fizetőket* (0,5 százalékuk, miközben az egész populáció 19,6 százaléka nem fizet adót). Ez úgy lehetséges, hogy a kedvezmények összege esetükben eléri az adóalapot, illetve az adó teljes összegét, miközben nem rendelkeznek tőkejövedelemmel sem, és így – az adórendszerben biztosított lehetőségek révén – gyakorlatilag teljesen ki tudják vonni jövedelmeiket az adó alól. Némileg magasabb arányokat kapunk, ha nem számoljuk a tőkejövedelmeket és a rájuk jutó adót. A bevallók összességében ekkor 19,9 százalékra tehető az adót nem fizetők aránya. A legfelső adósávban ez az arány nem változik, a 110–550 ezer forint közötti adóalap esetén pedig 0,1–0,6 százalékponttal lesz magasabb.

Az összes fizetett adó több mint 50 százalékát a legfelső adósávba tartozók fizetik meg, miközben az összes bevétel és az összes adóalap 33 százaléka keletkezik itt. A 150 ezer forint alatti adóalappal rendelkezők aránya mind bevételeken, mind az összevont adóalapon belül nem éri el a 10 százalékot, az adón belül pedig az 1 százalékot. Mindez aláhúzza annak a megfigyelésnek az érvényességét, amely szerint az szja-rendszer bevezetése óta az adórendszerben *bekövetkező változások nem, illetve nem a mértékének megfelelően vették figyelembe az infláció hatását.*[37] Ebből adódóan 1990–1994 között egyre többen kerültek a legfelső adósávba anélkül, hogy reáljövedelmük számottevően emelkedett volna, illetve a reáljövedelem azonos szintje esetében az átlagos adóhányad jelentősen nőtt 1988 és 1994 között.

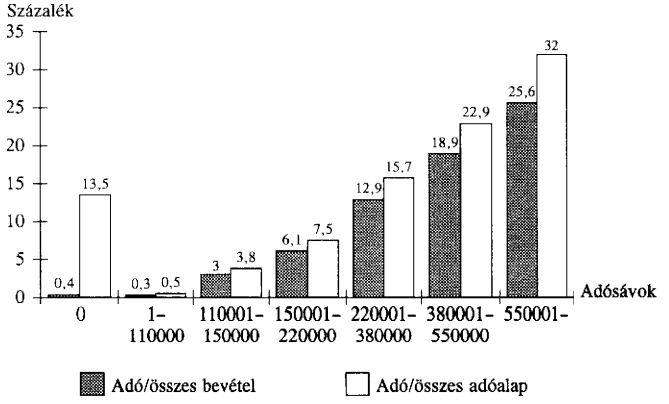
Az alsó két adósáv és a hozzájuk tartozó két adókulcs az összes adóbevétel szempontjából teljesen marginális tételt – az adó 0,1 százalékát – szabályozza. Igaz, ugyan, hogy a bevallók 27 százaléka tartozik e sávokba, de az itt képződő adó mértéke oly kicsi, hogy egy adósáv és egy – a korábbi legalacsonyabb adókulcsnál (20 százalék) nem magasabb – adókulcs esetén sem lenne várható az adóbevételek nagyobb mint 0,06 százalékos csökkenése.[38]

[36] Ezek az arányok a legmagasabb bevallott jövedelműeket tartalmazó mintánál 28,8 százalék és 35 százalék.

[37] Lásd *Kézdi* [1996]. Ezzel megegyező eredményre jut *Semjén* [1995] is. Számításai szerint az átlagos adóráta – 1988-as árakon számolva – az 50 000 forintos reáljövedelem esetében az 1988-as 1 százalékról 1994-re 8,9 százalékra, a 100 000 forintos jövedelem esetében 12,4 százalékról 21,1 százalékra, 300 000 forintos jövedelemnél pedig 31,9 százalékról 35,6 százalékra nőtt.

[38] Hozzá kell ehhez tenni, hogy az itt kapott adónak csak egy része kapcsolódik az összevont jövedelemhez, a másik része a tőkejövedelmekhez. Ez utóbbiból származó adó mértékét az adósávok összevonása és a hozzájuk tartozó marginális adókulcs csökkentése nem érintené. Ebből adódóan a 0,06 százalékos bevételkieséssel – ami minden mást változatlannak véve, az 1994-es adóbevételekkel számolva 169 millió forintot tesz ki – biztosan túlbecsüljük annak tényleges mértékét.

4. ábra
Adóhányadok alakulása adósávok szerint



8. táblázat
Összes bevétel, összes adóalap és adó megoszlása a bevételi decilisek között

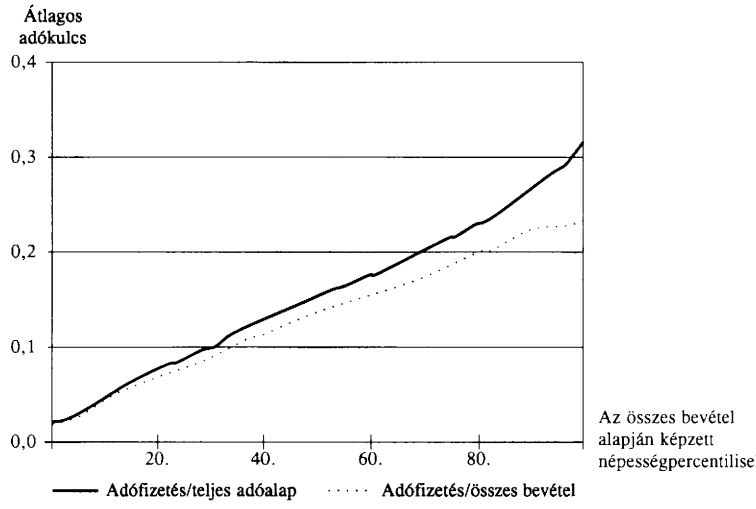
Decilisek	Összes bevétel megoszlása (százalék)	Összes adóalap megoszlása (százalék)	Adó megoszlása (százalék)
1.	1,24	1,45	0,00
2.	2,86	3,32	0,16
3.	4,02	4,59	0,97
4.	5,21	5,86	2,09
5.	6,47	7,16	3,76
6.	7,84	8,60	5,98
7.	9,45	10,29	8,72
8.	11,63	12,42	12,51
9.	15,43	16,00	19,27
10.	35,85	30,31	46,53
Teljes minta	100,00	100,00	100,00

Amellett, hogy a marginális adókulcsok mértéke az adórendszer jelentős progresszivitását sejtetik, érdemes megvizsgálni, hogy az egyes jövedelmi decilisek ténylegesen milyen átlagos adóráta arányában fizetnek adót. Ehhez decilisenként kiszámoltuk, hogy a ténylegesen befizetett adó hogyan viszonyul az összes bevallott bevételhez, illetve az összes adóalaphoz (összevont jövedelmek + tőkejövedelmek).

A *4. ábrán* láthatjuk, hogy a kétféle adóhányad közötti különbség adósávonként nő ugyan, de a legfelső sávban sem haladja meg a 6,4 százalékot. A két ráta progresszivitása is hasonló. Ennek oka az, hogy – mint korábban láttuk – *a tőkejövedelmek és az elszámolt költségek az adósávok szerinti bontásban nem feltétlenül a felső sávban lévőknél jelennek meg.*

Ezek után lássuk, hogy az adófizetés, illetve az összevont adóalap mennyire koncentrálódik *bevételi decilisek* szerint! Eredményül azt kapjuk, hogy az adófizetés koncentráltabb, mint az összes bevétel vagy az összevont adóalap (*8. táblázat*). Ebből adódik, hogy felső decilisekben magasabb az átlagos adóhányad, mint az alacsony bevétellel, illetve

5. ábra
Adóhányadok bevételi percentilisek szerint



adóalappal bíró bevallók között. Ennek pontos meghatározásához kiszámoltuk, hogy hogyan változik az adóarány a jövedelem növekedésével (lásd a *Függelék F6. táblázatát*). Az eredmények az előbbi sejtést erősítik meg. Mind a két adóhányad növekvő tendenciát mutat a jövedelem emelkedésével (lásd az *5. ábrát*).

Az *5. ábrán* látható két mutató közötti különbség okát egyrészt abban kell keresni, hogy *a tőkejövedelmek és az elszámolt költségek nagyon erősen koncentrálódnak a magasabb jövedelműek kezében.* Ezekről a jövedelemtípusokról pedig tudjuk, hogy nem, vagy az összevont jövedelmeknél kevesebbet (tőkejövedelem) kell utánuk adózni. Másrészt *az kedvezmények bevételeken belüli aránya csak a kilencedik decilisig nő, a legfelső decilisnél már csökken.* Ez a hatás erősebben mutatkozik az összes adóalapra vetített adó arányánál, mint az elszámolt költségek és tőkejövedelmek összegének hatását is mutató másik hányadosnál.

Az *5. ábrából* az is egyértelműen látszik, hogy bár nem az összevont adóalaphoz tartozó progresszív kulcsok mértékének megfelelően, de *a személyi jövedelemadózásban érvényesül a progresszivitás.* Ennek mértéke csökken ugyan a felső decilisnél, de az összes bevétel esetében (ha a tőkejövedelem mellett az elszámolt költségeket is figyelembe vesszük) is érvényes marad.

F1. táblázat

Az adóbevallók bevételi deciliseinek részesedése a különböző bevételtípusokból

Bevételi decilisek	Összes bevétel	Összevont jövedelem	Tőke-jövedelem	Elszámolt költségek	Transzfer	Munka-jövedelem	Keresetek	Önálló jövedelem	Vállalkozói jövedelem
1.	1,2	1,4	0,2	0,1	2,5	1,1	0,8	1,0	7,9
2.	2,9	3,2	0,1	0,2	7,4	2,5	2,3	1,5	8,8
3.	4,0	4,5	0,4	0,5	11,9	3,6	3,6	2,4	6,1
4.	5,2	5,8	0,8	0,8	13,4	5,1	5,2	2,8	5,2
5.	6,5	7,1	1,4	1,3	11,0	6,8	7,1	3,3	4,7
6.	7,8	8,6	1,9	1,5	10,9	8,6	9,0	4,4	4,4
7.	9,4	10,3	2,8	2,2	11,1	10,5	11,0	5,1	4,5
8.	11,6	12,6	3,8	3,9	9,8	13,1	13,6	7,4	7,2
9.	15,4	16,4	8,1	7,2	10,4	17,2	17,7	12,8	9,3
10.	35,9	30,2	80,6	82,3	11,6	31,7	29,7	59,3	41,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gini-együttható	0,49	0,45	0,84	0,85	0,36	0,49	0,44	0,70	0,66

F2. táblázat

Egyes jövedelemtételek aránya az összes bevallott bevételen belül (százalék)*

Decilisek	Összevont jövedelem (1)	Elszámolt költségek (2)	Tőke-jövedelem (3)	Munka-jövedelem (4)	Keresetek (5)	Önálló jövedelem (6)	Vállalkozói jövedelem (7)	Transzferek (8)	Egyéb jövedelem (9)
1.	98,84	0,81	0,35	68,95	46,37	3,29	19,16	9,49	20,39
2.	99,09	0,82	0,09	69,34	58,06	2,05	9,22	13,14	16,60
3.	98,65	1,14	0,22	73,22	66,18	2,40	4,58	14,98	10,43
4.	98,34	1,30	0,35	78,75	73,58	2,16	3,01	13,67	5,92
5.	97,85	1,67	0,48	85,36	81,11	2,03	2,19	8,79	3,68
6.	97,76	1,69	0,55	88,49	84,54	2,26	1,68	7,23	2,01
7.	97,34	1,99	0,68	89,70	86,12	2,15	1,42	6,01	1,52
8.	96,38	2,86	0,76	90,68	86,23	2,56	1,86	4,40	1,25
9.	94,77	4,03	1,20	89,79	84,60	3,33	1,82	3,40	1,49
10.	75,05	19,79	5,16	71,35	61,13	6,62	3,52	1,57	1,55

* A táblázatban egyes jövedelemtípusok arányainak összege nagyobb mint 100 százalék, mivel az egyes tételek – komponenseik révén – többször is szerepelnek benne. Például a (4)–(9) tételben felsoroltak szerepelnek az (1)-es tételben is. (1)+(2)+(3) adja ki az összes bevallott bevételt.

F3. táblázat

Az összes bevallott bevétel alakulása jövedelmi kombinációk szerint

Jövedelemkombinációk	Átlag (ezer forint)	Szórás (ezer forint)	Összes bevétel megoszlása (százalék)	Adóbevallók megoszlása (százalék)
Nem besorolt	316,2	433,0	1,9	2,3
Munkajövedelem önmagában (1)	330,7	296,9	43,1	51,7
Transzferek önmagában (2)	115,1	134,9	0,4	1,4
Egyéb jövedelem önmagában (3)	89,8	58,3	0,5	2,3
Tőkejövedelem önmagában (4)	125,6	160,3	0,0	0,1
Költségként elszámolt bevételek önmagában (5)	1290,6	4428,7	0,7	0,2
(1)+(4), esetleg (3)	553,8	584,9	5,3	3,8
(1)+(5), esetleg (3)	692,3	801,0	24,0	13,8
(1)+(4)+(5), esetleg (3)	1386,6	1985,6	5,4	1,6
(1)+(3)	288,9	285,2	8,3	11,5
(1)+(2), esetleg (3)	286,2	271,3	5,3	7,4
(1)+(2)+(5), esetleg (3)	456,0	767,4	4,0	3,4
(1)+(2)+(4), esetleg (3)	517,3	628,9	0,4	0,3
(1)+(2)+(4)+(5), esetleg (3)	896,5	1446,5	0,6	0,3

F4. táblázat

Adókedvezmények statisztikái bevételi decilisek szerint

Decilisek	Adókedvezmények			Adókedvezmények/ összes bevétel (százalék)	Adókedvezmények/ adókötelezettség (százalék)
	átlaga (ezer forint)	szórása (ezer forint)	megoszlása (százalék)		
1.	0,5	2,3	0,2	1,00	81,34
2.	2,5	4,9	1,1	2,17	64,62
3.	5,0	5,0	2,2	3,07	41,20
4.	8,2	5,8	3,7	3,99	37,87
5.	12,6	7,7	5,6	4,90	34,18
6.	16,6	9,9	7,4	5,34	30,25
7.	20,5	12,6	9,2	5,46	26,87
8.	27,3	16,0	12,2	5,92	25,70
9.	40,0	25,5	17,9	6,50	24,87
10.	90,0	102,0	40,3	6,92	25,46
Összesen	22,4	42,6	100,00	4,53	33,69

F5. táblázat

Jövedelem- és adócsökkentő kedvezmények megoszlása az önbevallók között*

A kedvezmény típusa	Átlaga (ezer forint)	Összege (millió forint)	Részesedése (százalék)	Hozzájutók aránya (százalék)
Jövedelemcsökkentő kedvezmények				
(1) Befektetési kedvezmény	184,1	50 651,6	40,1	12,8
(2) Szellemi alkotások kedvezménye	67,4	13 146,1	10,4	9,1
(3) Belföldi alapítványba való befizetés	23,6	2 029,6	1,6	4,0
(4) Mezőgazdasági kistermelői kedvezmény	55,7	251,6	0,2	0,2
(5) Munkavállalói nyugdíjalapba befizetés	17,7	269,7	0,2	0,7
(6) Lakáscélú hiteltörlesztés	29,9,	415,3	0,3	0,6
(7) Ösztönzők (1+2+3+4+5+6)	135,0	66 764,0	52,8	22,6
(8) Súlyos fogyatékosság miatti levonás	34,6	1 714,2	1,4	2,3
(9) Munkavállalói érdekképviseleti tagdíj	3,1	1 279,7	1,0	19,0
(10) Munkavállalói járulék	5,8	7 671,2	6,1	61,4
(11) Nyugdíj és egészségbiztosítási járulék	31,5	48 501,4	38,4	71,8
(12) Helyi adókra kifizetett összeg	2,8	514,5	0,4	8,7
(13) Kompenzációk (8)+(9)+(10)+(11)+(12)	36,7	59 681,0	47,2	76,0
(14) Összes jövedelmcsökkentő kedvezmény (7)+(13)	75,7	126 445,0	100,0	78,1
Adócsökkentő kedvezmények				
(1) Lakáscélú megtakarítás	5,3	188,8	1,5	1,7
(2) Üzleti hitel megfizetett kamatának 25 százaléka	27,4	99,8	0,8	0,2
(3) Ösztönzők (1)+(2)	7,3	288,6	2,3	1,8
(4) Gyes, nyugdíj, ösztöndíj, külföldi jövedelem adókedvezménye	25,7	7.926,1	64,6	14,4
(5) Munkáltató által 1990–1991-ben fizetett biztosítási díj	4,3	179,4	1,5	0,2
(6) Gyermekkedvezmény	7,9	4 026,7	32,8	23,8
(7) Gazdasági kamarai díj	2,5	10,1	0,1	0,2
(8) Társasági adó alól átjelentkezett adókedvezménye	1,1	0,1	0,0	0,0
(9) Kompenzációk (4)+(5)+(6)+(7)+(8)	14,7	11 981,0	97,6	38,0
(10) Összes adócsökkentő kedvezmény (3)+(9)	14,6	12 269,6	100,0	39,2

* A mintában a jövedelemmel rendelkezők száma 18 975 volt. A mintát a teljes populációra súlyoztuk, így eredményeink 2188 ezer önbevallóra vonatkozóan adnak becslést.

F6. táblázat
Adóhányadok bevételi decilisenként

Bevételi decilisek	Adó/összes bevétel (százalék) (1)	Adó/összes adóalap* (százalék) (2)	Különbség (2)-(1)
1.	0,1	0,1	0,0
2.	0,9	1,0	0,1
3.	4,0	4,4	0,4
4.	6,6	7,4	0,8
5.	9,6	10,8	1,2
6.	12,5	14,3	1,8
7.	15,2	17,4	2,2
8.	17,7	20,8	3,1
9.	20,5	24,8	4,3
10.	21,3	31,7	10,4

*Összes adóalap= összevont adóalap + tőkejövedelmek.

Hivatkozások

ANDORKA RUDOLF–HARCSA ISTVÁN [1990]: A lakosság jövedelme. Megjelent: *Andorka Rudolf–Kolosi Tamás–Vukovich György* (szerk.): Társadalmi riport – 1990. Tárki, 97–117. o.

BEDEKOVICS ISTVÁN–KOLOSI TAMÁS–SZÍVÓS PÉTER [1994]: Jövedelmi helyzet a 90-es évek első felében. Megjelent: *Andorka Rudolf–Kolosi Tamás–Vukovich György* (szerk.): Társadalmi riport – 1994. Tárki, 34–60. o.

BÓC IME–KLAUBER MÁTYÁS–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: A fekete gazdaság egyes szegmenseinek számszerű becslése. Kopint-Datorg, kézirat.

FÖRSTER, MICHAEL–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1993]: A háztartások jövedelmi szerkezete és a szociális újraelosztás. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Egy év után...Jelentés a Magyar Háztartás Panel II. hullámának eredményeiről. 83–96. o.

JUHÁSZ ISTVÁN (szerk.) [1991]: A magánszemélyek jövedelemadózása 1988–1990. Pénzügyminisztérium, kézirat.

KÉZDI GÁBOR [1996]: A személyi jövedelemadó Magyarországon 1989–1994. Pénzügyi Szemle, megjelenés alatt.

KOLOSI TAMÁS– SIK ENDRE [1992]: Munkaerőpiac és jövedelmek (Első gyorselemzés a Magyar Háztartás Panel adatai alapján). Megjelent: *Andorka Rudolf–Kolosi Tamás–Vukovich György* (szerk.): Társadalmi riport – 1992. Tárki, 508–529. o.

KOLOSI TAMÁS–BEDEKOVICS ISTVÁN–SZÍVÓS PÉTER [1994]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Tóth István György* (szerk.): Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 5.BKE–Tárki–KSH.

KOLOSI TAMÁS–SZÍVÓS PÉTER–BEDEKOVICS ISTVÁN–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. BKE–Tárki–KSH.

KOPINT–DATORG [1995]: Konjunktúrajelentés 1995/1.

KSH [1994]: Magyar Statisztikai Évkönyv – 1993.

KSH [1995]: A bruttó hazai termék 1994-ben.

NAGY ILDIKÓ–SZÉP PÉTER [1996]: Megtakarítások és jövedelmek. Megjelent: *Tárki*: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával. 53–83. o.

POND, CH. [1993]: Adókiadások és költségvetési gondoskodás. Megjelent: *Semjén András* (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. MTA Szociológiai Intézet, 176–191. o.

SEMJÉN ANDRÁS [1995]: Tax policies in Hungary. Megjelent: *McLure, Ch. E., Jr.–Semjén András– Baczko, T.–Fiszer, J.–Venys, L.*: Tax Policy in Central Europe. International Center for Economic Growth. 20–87 o.

SEMJÉN ANDRÁS–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1995]: Kis és közepes vállalkozók adózással kapcsolatos magatartása, kézirat.

SCHUMPETER, J. A. [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994]: A háztartások jövedelmi szerkezete és kiadásai. Megjelent: *Tóth István György* (szerk.): Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 5. BKE–Tárki–KSH. 41–55. o.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1995*a*]: A felső tízezer jövedelemszerkezete és adóteher-megoszlása 1994-ben. Tárki, kézirat.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1995*b*]: Jövedelemszerkezet, adótehermegoszlás és az adóbevételek alakulásának tényezői. Zárótanulmány. Tárki, kézirat.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: Megtakarítások és fogyasztás 1994–1995. Megjelent: *Tárki*: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával. 84–112. o.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. április (303–314. o.)

Szatmári Alexandra

Aukciók, avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül?

A cikk az árveréselmélet általános kérdéseivel foglalkozik. Az árverés- (aukció-) elmélet a monopóliumelmélet részterülete, vizsgálati módszerei a játékelméletből származnak. A dolgozatban áttekintjük a téma néhány korábbi, figyelemre méltó eredményét, részletesebben bemutatva az aukciók egyik csoportjának, az úgynevezett saját megítélésű aukcióknak a működési mechanizmusait. Új eredményeket közlünk egy olyan aukciótípussal kapcsolatban, amely szokásos és közkedvelt a műkincspiacon – amikor a résztvevők közül egy kitüntetett szereplő elővásárlási joggal rendelkezik.*

Miként adjunk el valamit, ha fogalmunk sincs, hogy pontosan mennyit ér, nem ismerjük a potenciális vevőkört és esetleg még az eladással sem tudunk személyesen foglalkozni? Rendezzünk aukciót! Ez manapság igen közkedvelt formája az adásvételnek, hiszen így a vevők könnyen összegyűjthetők, versenyeztethetők, ráadásul a piac még talán jobb árat határoz meg a termékre, mint az eladó. Tágan értelmezve az aukcióelmélet mindazokat a helyzeteket vizsgálja, amikor a következő három feltétel teljesül: *a)* a piaci erők polarizáltak (vagy a vevő, vagy az eladó oldalán monopolista áll, míg a másik oldalt verseny jellemzi), *b)* a szereplők nem ismerik a többiek (közöttük a másik oldalon állók) rezervációs árait, *c)* az „erősebb" szereplő maga szabályozza az adásvétel intézményét.[1]

Ilyen helyzetben érdekes elgondolkozni azon, hogy milyen piaci intézmények optimálisak társadalmilag az adott termék piacán. Érdemes azt is megvizsgálni: melyik szereplőnek célszerű megengedni az adásvétel körülményeinek a meghatározását, illetve hogy az adásvétel lebonyolításáról döntő aktor mikor választ társadalmilag is optimális megoldást.

A piaci erőmegoszlás szerinti két véglet közül az egyik a közbeszerzés esete, amikor is sok eladó és egyetlen vevő van egy adott piacon. A továbbiakban ezzel nem foglalkozom, de annyit talán érdemes itt megjegyezni, hogy bizonyos jószágfajták esetében a versenyeztetés sem a vevő, sem a társadalom szempontjából nem lesz optimális, az információ közgazdaságtanából ismert kontraszelekció[2] jelensége miatt. A másik helyzet az, amikor a sok vevővel szemben egyetlen eladó áll. Ez az eset fordul elő abban az egyszerű helyzetben is, amikor olyan jószág adásvételét vizsgáljuk, amelyből csak egyetlen példány van. A dolgozat további részében ilyen termékekről lesz szó.

* Szeretnék köszönetet mondani *Eső Péternek* és *Vincze Jánosnak* a dolgozat megírásához nyújtott felbecsülhetetlen segítségükért, *Forgó Ferencnek* és *Világi Balázsnak* a korábbi változatok bírálatáért, valamint *Csekő Imrének*, *Radnai Mártonnak* és *Váradi Balázsnak* hasznos kiegészítéseikért és megjegyzéseikért.

[1] A definíció nem tökéletes, ez inkább csak egy szokásos meghatározás. Az *a)* jellemzőnek például nem tesz eleget a devizapiacokon folyó kettős aukció (*double auction*), ahol a szereplők mindkét oldalon versenyeznek.

[2] Az információ közgazdaságtanában ismert kontraszelekció jelenségéről lásd *Vincze* [1991].

Szatmári Alexandra a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem harmadéves hallgatója.

E cikkben csak azzal az esettel foglalkozom, amikor a termék már elkészült, így a monopolistának „csak" azzal kell törődnie, hogy azt minél magasabb áron eladja. A későbbiekben mutatok majd példát arra, hogy ez nem is olyan egyszerű feladat: nagyon fontos az, hogy a terméket milyen szabályok, feltételek, körülmények között értékesítjük, hiszen az eladás körülményeitől is függhet a vételár, sőt az is, hogy ki lesz a vásárló.

Általánosan elmondható, hogy egy monopolista számára az az optimális magatartás, ha minden olyan esetben árdiszkriminációt alkalmaz, amikor ezt megteheti. Azaz úgy viselkedik, hogy a fogyasztói többlet minél nagyobb részét a saját termelői többletévé alakítsa. Teljes sikert abban az esetben érne el, amikor az egész fogyasztói többletet bekebelezné, aminek természetesen az a feltétele, hogy minden fogyasztó a saját rezervációs árán[3] vásároljon (ezt nevezzük tökéletes árdiszkriminációnak). A valóságban azonban ez ritkán valósul meg, hiszen a monopolistáknak nincsenek pontos információjuk a potenciális vevők rezervációs árairól. Visszatérve az előző feltételünkhöz, hogy csak egyetlen termék van, ebben az esetben a diszkrimináció természetesen azt jelenti, hogy az eladó annak akarja eladni, aki a legtöbbet hajlandó érte adni. Ez még nem jelentene olyan nagy feladatot, hiszen azt nem olyan nehéz kideríteni, hogy ki adná érte a legtöbbet, a gond az, hogy ettől a vevőtől kell a lehető legtöbbet „kicsikarni". Ebben az esetben is felvetődik az a probléma, hogy az eladó és a társadalom szempontjából nem feltétlenül egyezik meg az optimális kimenetel.[4]

Milyen módszerek léteznek ennek a fontos információnak a megszerzésére? A legegyszerűbb persze az lenne, ha a monopolista minden egység eladása előtt mindenkitől megkérdezné, hogy mennyit lenne hajlandó fizetni érte, és a felajánlott összegek legmagasabbikát választaná eladási árnak. Ki lenne hajlandó azonban válaszolni egy ilyen kérdésre? Ha közvetlenül nem is, de azért közvetve rákényszeríthetők a vevők, hogy bevallják a rezervációs áraikat, vagy legalábbis ahhoz közeli értékeket - akár így is definiálhattuk volna az aukcióelmélet tárgyát. Egy árverés vagy versenytárgyalás során kialakuló ár függ a többi vevő döntésétől (vagy az arra vonatkozó várakozásoktól) is, amit mindenkinek figyelembe kell vennie optimális stratégiájának kiválasztásakor. Az aukcióelmélet ezért egyesíti magában a monopóliumelmélet és a játékelmélet eszközeit.

Milyen terméket érdemes és szokás aukción értékesíteni? Manapság nagyon közkedveltek és elterjedtek az aukciók, rendkívül színes a szabályrendszerük, és az értékesítésre felkínált termékek is sokfélék: műtárgyak, könyvek, antik tárgyak, mezőgazdasági termékek, ásványkincsek feletti rendelkezési jog, államkötvények, vállalatok, egy munka elvégzésének joga, arany. Történelmi példák szerint a rabszolgapiacon is közkedvelt volt ez a módszer, sőt arra is volt precedens, hogy valaki szeretett (?) feleségétől vált meg így.

Miért érdemes aukción értékesíteni egy terméket? Gyakran előfordul, hogy a vevő jobban meg tudja ítélni az eladásra felkínált termék értékét az eladónál, akinek ekkor

[3] Egy vásárló adott termékre vonatkozó rezervációs árán azt a legnagyobb értéket értjük, amennyit még hajlandó adni érte. Ennek meghatározásánál több probléma is adódhat: először is ritkán tudjuk pontosan megmondani, hogy mennyit is ér nekünk valami, általában csak egy intervallumot határozunk meg, hogy mennyiért vesszük biztosan meg, illetve mennyiért már biztos nem. Az is gyakori, hogy a rezervációs ár pillanatról pillanatra változik: elképzelhető, hogy valakit annyira elkap egy licitálási láz, hogy az általa korábban eldöntött maximális licitnél többet mond be.

A dolgozatban - a modellezés megkönnyítése céljából - minden ilyen szélsőséges esettől eltekintek: felteszem, hogy a rezervációs ár egy adott, konkrét érték, amelyet minden vásárló meg tud határozni, és ez érték egy későbbi időpontban is ennyi lesz.

[4] Tegyük fel például, hogy a terméket az veszi meg, aki a legtöbbet lenne hajlandó adni érte. Ekkor a társadalom szempontjából - bár ez talán furcsának tűnhet - teljesen mindegy a vételár, hiszen a pénz a társadalom két tagja között cserél gazdát, vagyis nincs hatással a társadalmi jólétre. Az eladó szempontjából pedig természetesen a bevétel maximalizálása az optimális.

nyilvánvalóan nem érdeke a vételi ár „hasraütésszerű" meghatározása. Jó példák erre a művészeti árverések, hiszen egy műtárgy megítélése, s ebből adódóan a vevő rezervációs ára is nagyban függ az illető ízlésétől, amit természetesen csak ő maga ismer. Szintén érdemes aukcióhoz ragaszkodni olyan esetekben, amikor a vevő vagy eladó nem személyesen van jelen, hanem képviselteti magát, hiszen így kiküszöbölhető a képviselők közötti tisztességtelen viselkedés (például az összejátszás vagy a korrupció).

Mit érdemes megvizsgálni egy aukcióval kapcsolatban? Legtöbbször az a legérdekesebb, hogy az eladó számára optimális szabályrendszert dolgozzunk ki, hiszen leggyakrabban az eladó maga dönt arról, hogy milyen körülmények között adja el a tárgyat. A kérdésnek gyakorlati jelentősége is van: ma már mindennapos dolog, hogy egy-egy fontosabb értékesítés megszervezésekor játékelmélettel foglalkozó kutatók segítségét kérik.[5] De vizsgálhatjuk azt is, hogy az adott szabályrendszer mennyire korlátozza a szereplők döntéseit, vagy azt, hogy mennyire specifikus egy aukció egy termékcsoportra vagy országra nézve. Az is érdekes kérdés, hogy miként kell megváltoztatni egy szabályrendszert, ha egy meghatározott kimenetelt akarunk elérni (ez az eset gyakori, ha például az állam az eladó, így nem csupán a bevétel maximalizálása a célja, hanem az is fontos számára, hogy senki se kerüljön monopolhelyzetbe, és ennek a másodlagos célnak az érdekében még a alacsonyabb vételárral is megelégszik).

Az aukciók csoportosítása a tárgy tulajdonságai szerint

A következőkben tekintsük át, hogy milyen szempontok szerint érdemes csoportosítani az aukcióelmélet körébe tartozó adásvételi helyzeteket.

Az olyan aukcióknál, ahol a tárgy értének meghatározása mindenkinek csak a *saját megítélésétől* függ (*private-value auction*), valamennyi szereplő meghatározza a saját rezervációs árát, amely ebben az esetben nem fog attól függni, hogy milyen elképzelései vannak a versenytársai rezervációs árairól. Példaként említhetjük az olyan tárgyakat, amelyeket valaki csak saját gyönyörködtetésére vesz meg, s később sem akarja azokat eladni. Az értékítéletek azonban nem feltétlenül függetlenek egymástól. Például, ha köztudott, hogy mindenki megítélése szerint sokat vagy keveset ér a tárgy, akkor ez információkat nyújt a játékosoknak, és befolyásolhatja az eladó által meghatározható árverési szabályokat is. Csak olyan szituációk modellezésekor alkalmazható ez az aukciófajta, ha a vásárlás után az újdonsült tulajdonosnak nincs lehetősége a terméken költségmentesen túladni. Hiszen ekkor a licitálók rezervációs ára függne attól az értéktől, amiért később értékesíteni tudnák a tárgyat, ami pedig a többiek rezervációs árától függ. Ennek a szituációnak egyedülálló jellegzetessége a következő: az, hogy a játékos tudja-e a többiek rezervációs árát, ez az optimális stratégiáját megváltoztathatja, viszont a saját rezervációs árára nincs hatással. Vagyis még mindig hajlandó megadni a tárgyért az eredeti árat, habár elképzelhető, hogy nem olyan szívesen fizet sokat, ha tudja, hogy a többieknek kevesebbet ér, mint neki. Így a többiek viselkedésének sincs hatása az egyén rezervációs árának meghatározására.[6]

A következő csoportba azok az tárgyak tartoznak, amelyek mindenki számára ugyanannyit érnek, csupán abban van eltérés, hogy az adott értéket ki mennyire képes megítélni. Ha ilyen a termék, akkor a modellezéshez az úgynevezett *közös megítélésű (common-*

[5] Erről a későbbiekben még lesz szó.

[6] Ezzel a szituációval foglalkozó alapcikkek: *Myerson* [1981], *Maskin–Riley* [1984].
A témáról az érdeklődő olvasó számára jó összefoglalót ad *McAfee–McMillan* [1987], illetve *Wilson* [1989].

value) modellfajtát célszerű választani.[7] Egy olajmező által biztosított profit például mindenki számára azonos (itt feltesszük, hogy a profit nagysága független az olaj kitermelésének a módjáról), ám az, hogy ki mennyit hajlandó fizetni érte, függ attól, hogy mennyi információ áll rendelkezésére. Más tipikus például szolgálhatnak a kincstárjegyek, amelyek későbbi árfolyama mindenki számára befolyásolhatatlan külső adottság (feltehető, hogy egyik tulajdonos sincsen monopolhelyzetben, amire egyébként a valóságban jól kidolgozott szabályrendszerrel ügyelnek: itt is az előzőekben már bemutatott állami monopóliumellenes tevékenységet figyelhetjük meg). Ekkor az egyén rezervációs árára is hatással van, ha információkhoz jut a többiek megítélésével kapcsolatban, hiszen ebben az esetben legtöbbször a tárgy valódi értéke a licitálók rezervációs árainak átlaga. És melyik optimista képes megőrizni derűlátását egy sereg pesszimista között?![8]

A valóságban minden aukció felfogható *összefüggéses megítélésű (correlated-value)* aukciónak.[9] Ebben az esetben a játékosok rezervációs árai összefüggésben állnak egymással, habár maguk a megítélések eltérhetnek. Ennek az aukciófajtának a két szélsőséges esete az előbb tárgyalt saját megítélésű (amire a korreláció teljes hiánya a jellemző), valamint a közös megítélésű (teljesen korrelált) aukciófajták.

Modellkészítéskor egyszerűsítésekkel kell dolgoznunk, így a szemléltetéshez az előző (saját megítélésű és közös megítélésű) aukciófajtákat szokták használni. Ebben a dolgozatban olyan tárgyak értékesítéséről lesz szó, amelyek megítélése csaknem kizárólag a licitálók ízlésétől függ, ezért a továbbiakban a saját megítélésű modellt használjuk. Lényeges feltevés emellett az, hogy mindegyik résztvevő magatartása kockázatsemleges.

A leggyakoribb aukciófajták és a hozzájuk tartozó optimális licitstratégiák

A valóságban nagyon sokféle szabály szerint lehet aukciót rendezni, most csak a leggyakrabban használt, vagy a modellezés szempontjából legérdekesebbnek ítélt aukciókkal foglalkozunk. Ezek a következők:

1. Angol árverés (a vételárnak a legmagasabb kínálati árat fogadják el, nyílt licitálású aukció – *first-price open cry auction*).

Szabályok. Minden licitáló szabadon tehet árajánlatot,[10] többször is. Mindenki hallja az összes licitet. A licitálás akkor ér véget, ha már senki sem emeli az aktuális árat. A köznapi értelemben ezt a típust szokás árverésnek nevezni.

Stratégia. Minden versenyző a saját rezervációs árának, a többiek rezervációs áráról alkotott feltevésének, valamint az éppen aktuális licit nagyságának a függvényében dönti el, hogy emeli-e a licitet.

Kifizetés. A legtöbbet kínáló kifizetése a rezervációs árának és a vételárnak (ami ebben az esetben maga a legmagasabb licit) a különbsége. A többiek kifizetése zérus.[11]

A játékban minden szereplőnek addig érdemes emelnie a licitet, amíg az aktuális ár a saját rezervációs ára alatt van, és nem önmagára licitál (vagyis csak akkor, ha nem ő

[7] A közös megítélésű aukciókról lásd *Crémer–McLean* [1985], [1988], valamint *McAfee–McMillan–Reny* [1989] munkáit.

[8] A szakirodalomban az ebből következő jelenséget a győzelem átkának *(the winner's curse)* nevezik, amikor a tárgy valódi értéke a licitálók értékítéletének átlaga, így az, aki a legtöbbet hajlandó adni érte, várható értékben veszít, hiszen túl drágán vásárolt.

[9] Ezzel kapcsolatban lásd *Milgrom–Weber* [1982).

[10] Most úgy tekintem, hogy maguk a játékosok mondják be a licitjüket, a későbbiekben ismertetek ettől eltérő szabályrendszerű árverést is.

[11] A továbbiakban minden esetben feltesszük, hogy akik nem tudták megszerezni a terméket, azok sem nem vesztettek, sem nem nyertek az üzleten, vagyis az ő kifizetéseik nullák.

mondta be az aktuális árat). Ez a stratégia optimális, mert mindenki hajlandó megvásárolni a tárgyat, ha van rajta fogyasztói többlete, e feltétel teljesülése mellett azonban a lehető legolcsóbban akar hozzájutni.

A végső ár a második legmagasabb rezervációs árral rendelkező játékos kínálati áránál egy kicsivel lesz magasabb:

Az angol típusú árveréseknél a gyakorlatban előforduló leggyakoribb sajátosságok:

- az aukció levezetője mindig egy meghatározott konstanssal emeli a licitet,
- az aukció levezetője bármikor saját belátása szerint emelheti a licitet,
- az előbb már tárgyalt eset: a játékosok kedvük szerint emelik a licitet,
- a negyedik fajtát *szabad kilépés*ként (*open exit*) is emlegetik, amelynek lényege, hogy az ár növekedése folytonos, és a játékosok kötelesek nyilvánosan bejelenteni, ha kiszállnak a licitálásból, vagyis ha az aktuális árat már nem hajlandóak megadni (és ezután a licitálás folytatására nincsen lehetőségük). Az ilyen aukcióknál a játékosoknak nyilvánvalóan több információ áll a rendelkezésükre, mintha titokban szállnának ki a licitálásból. Rendkívül közkedvelt ez a módszer Japánban, ahol a licitálás elején kiosztott korongok leadásával jelzik a játékosok a kilépésüket. A leadott korongok egy táblára kerülnek, hogy mindenki számon tarthassa, hogy hányan vannak még bent a licitálásban. Az utolsó előtti korong leadása után az utolsó korong tulajdonosa is leadja a korongot, méghozzá a lehető leggyorsabban, hiszen ő nyerte meg a licitálást, és a késlekedésével csak a vételár emelkedne.

Az általában szokásos szabályokat érdemes kiegészíteni ezekhez hasonló mellékfeltételekkel, ha például kevés licitáló van egy aukción. Ilyen kiegészítésekkel élénkíthetjük a versenyt, korlátozhatjuk az összejátszás lehetőségét, illetve rákényszeríthetjük a licitálókat arra is, hogy nagyobb pénzösszeggel emeljék az aktuális árat. Ez gyorsíthatja az egész aukció lefolyását, illetve annak is kisebb lesz a valószínűsége, hogy a nyertes a második legmagasabb licit fölé csak tetszőlegesen kis összeggel ígérjen. A többletfeltételek segítségével szabadon meghatározhatjuk azt is, hogy mennyi információt bocsátunk a licitálók rendelkezésére.

2. Versenytárgyalás (a vételárnak a legmagasabb kínálati árat tekintő aukció – *first price sealed bid auction*). Ezt a fajta aukciót alkalmazzák műkincsek, ingatlanok eladásakor, valamint az Egyesült Államok kormánya is ezt használja az ásványkincsek feletti rendelkezési jog odaítélésénél. A köznyelv versenytárgyalásnak nevezi azt a helyzetet is, amikor az eladókat versenyeztetik. Ilyen eset például, ha azzal a céggel akarjuk elvégeztetni a munkát, amelyik ezt a legolcsóbban vállalja.

Szabályok. Minden játékos egyetlen árajánlatot tesz, a többiek licitjét nem ismerve. Az fogja megvásárolni a tárgyat, aki a legmagasabb licitet tette, és kifizeti az általa tett licitnek megfelelő összeget.

Stratégia. A játékos árajánlata a többiek rezervációs áráról alkotott hiedelmének a függvénye.

Kifizetés. A nyertes kifizetése a rezervációs árának és a vételárnak a különbsége.

Tekintsük a következő jelöléseket! Legyen t_i az i-edik játékosnak a termékre vonatkozó rezervációs ára. Feltesszük, hogy bármelyik játékos rezervációs ára független az összes többi játékos rezervációs árától, valamint azt is feltehetjük, hogy ez a $[0,1]$ intervallumba esik. A játékosok rezervációs árai egymástól független, azonos F eloszlásfüggvénnyel jellemezhető eloszlást követnek. Legyen b_i az i-edik játékos licitje. Természetesnek tűnő feltevés, hogy a licitbemondás szigorúan monoton növekedő függvénye t_i-nek (akinek többet ér a tárgy, az többet is ajánl érte), ezért létezik az inverze: $t_i = \Phi(b_i)$. A továbbiakban azt is feltételezzük, hogy ez a függvény differenciálható.

A feladatunk az, hogy a fent megadott kifizetések mellett megtaláljuk a játék úgyneve-

zett bayesi Nash-egyensúlyát. Érdemes talán itt kitérni a bayesi Nash-egyensúly fogalmára. Bayesi játéknak szokás nevezni az olyan szituációkat, ahol a játékosok egyes tulajdonságait (például a különböző kimenetelek esetén elért kifizetését) a többiek közvetlenül nem tudják megfigyelni. Egymás típusaira (illetve csak a különböző típusok bekövetkezésének *valószínűségére*) a játékosok saját típusuk, illetve a többiekről feltételezett stratégiák alapján következtetnek: a Bayes-törvény alapján feltételes valószínűségeket számítanak a típusok mindenki által ismert előzetes (*a priori*) együttes eloszlásából. Bayesi Nash-egyensúlynak tulajdonképpen egy bayesi játék Nash-egyensúlyát nevezzük.

A versenytárgyalás nyilván bayesi játék, hiszen a licitálók nem ismerik egymásnak a termékre vonatkozó megítélését, rezervációs árát, így utólagos kifizetését sem. Az i-edik játékos várható kifizetése ezért a tender megnyerése esetén élvezett többlet, $(t_i - b_i)$, és a nyerés valószínűsége, $\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i)$, szorzata.

A Nash-egyensúly felírásának és meghatározásának egyik módja a következő: minden i játékosra maximalizáljuk az illető célfüggvényét ama korlátozó feltételek mellett, hogy a többi játékos is egyensúlyi stratégiát játszik:

$$\max_{b_i} \pi_i = (t_i - b_i)\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i)$$

$$b_j = b_j^*(t_j), \forall j \neq i.$$

Ennek a feladatnak a megoldása azért ad Nash-egyensúlyt, mert a maximumfeladat korlátja az ellenfél egyensúlyi stratégiája, tehát a maximumfeladat minden játékos esetében az ellenfelek egyensúlyi stratégiájára adott legjobb válasz – ami éppen a Nash-egyensúly meghatározása. A Nash-egyensúly másképp fogalmazva azért bayesi, mert a $\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i)$ valószínűségeket a játékosok a típusok *a priori* együttes eloszlásából Bayes-tétellel határozzák meg, minden rendelkezésre álló információ (saját típusuk és az egyensúlyi stratégiák) felhasználásával.

Keressük meg a versenytárgyalás bayesi Nash-egyensúlyát n résztvevő esetén! (A konkrét megoldás függ a résztvevők számától, amelyről feltesszük, hogy a licitálók ismerik azt.) Mivel az eloszlások függetlenek, és a licitálók egyszerre döntenek, ezért nincs egyéb rendelkezésre álló információ, csak a típusok *a priori* eloszlása. Annak valószínűsége, hogy az összes többi játékos alacsonyabb licitet mond be az i-ediknél:

$$\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i) = \Pr[t_j < \Phi(b_i), \forall j \neq i] = F^{n-1}[\Phi(b_i)].$$

Ekkor a célfüggvényt a licit függvényében a következőképpen írhatjuk fel:

$$\Pi_i = (t_i - b_i)F^{n-1}[\Phi(b_i)].$$

A függvénymaximalizálásának elsőrendű feltétele:

$$(t_i - b_i)\frac{\partial \Phi}{\partial b_i} = \frac{F[\Phi(b_i)]}{(n-1)f[\Phi(b_i)]}.$$

(A képletben f az eloszlás sűrűségfüggvényét jelöli.) Ha a rezervációs árak egyenletes eloszlásúak, azaz $F(t_i) = t_i$, akkor $t_i = \Phi(b_i)$ behelyettesítésével az optimális licit:

$$b_i = t_i \cdot \frac{n-1}{n}.$$

Könnyen megállapítható, hogy ha n elég nagy, vagyis sokan licitálnak, akkor a licit közel lesz a rezervációs ár értékéhez.[12]

Megjegyzés: Az oligopóliumok Bertrand-féle modelljében azt tesszük fel, hogy a vállalatok a termék árát határozzák meg, nem az eladandó mennyiségről döntenek, mint a Cournot-féle esetben. A modellben általában feltesszük, hogy a vállalatok tökéletesen informáltak egymás határköltségeit illetően. Nézzük meg, mi történik abban az esetben, ha ez nincs így: vállalatok nem ismerik egymás határköltségét! Ekkor a profitot maximalizáló célfüggvényben szerepelnie kell annak a feltevésnek, hogy mennyi lehet ez az érték a versenytársakra nézve. Tehát az i-edik vállalat célfüggvénye:

$$\Pi_i = (p_i - MC_i) \Pr (MC_j > MC_i)$$
$$\forall j \neq i \text{ esetén,}$$

ahol p_i az i-edik vállalat által meghatározandó optimális ár, MC_i az i-edik vállalat határköltsége, MC_j a konkurens vállalatok határköltsége. Vegyük észre, hogy ekkor milyen szoros kapcsolat van a maximalizálandó függvény és az előbb tárgyalt aukció célfüggvénye között![13]

3. Vickrey-féle aukció (eladási árnak a második legmagasabb rezervációs árat tekintő aukció avagy másodlicites versenytárgyalás – *second-price sealed bid auction*).

Szabályok. Minden licitáló egy árajánlatot tesz, miközben a többiek árajánlatát nem ismeri.

Stratégia. A játékosok stratégiája a saját rezervációs árának és a többiek rezervációs áráról alkotott feltételezésének a függvénye.[14]

Kifizetés. A nyertes kifizetése a saját rezervációs árának és a vételárnak (amely ebben az esetben a második legmagasabb ajánlati ár) a különbsége.

Ha valaki a rezervációs áránál alacsonyabb árajánlatot tesz, megnöveli az esélyét annak, hogy nem ő nyeri meg az aukciót. Ilyenkor érdemes emelnie a licitet, hiszen ezzel a nyerési esély nő, a vételár pedig úgysem függ a nyertes licitjétől. Vagyis egyensúlyban minden játékos számára a licit a saját rezervációs ára lesz.

Most már csak arra a kérdésre kellene választ kapnunk, hogy ekkor miért nem alkalmazza minden monopolista ezt a módszert? Egy egyszerű válasz erre: nagy árat kellene fizetnie az információért! Az eladó hiába tudja meg az egyes vevőkről, hogy mennyit lennének hajlandók fizetni a termékéért, az aukció szabályából adódóan csak a második legmagasabb rezervációs áron tudja értékesíteni a tárgyat. Az angol aukción kialakuló vételár például legalább ekkora, és sok esetben a licit minimális emelésének nagyságával meg is haladja az itt kapott értéket. Ezért az eladó (mivel általában meghatározhatja terméke eladásának körülményeit) előnyben fogja részesíteni az angol aukciót a most tárgyalttal szemben.

4. Holland aukció (ereszkedő – *Dutch* vagy *descending auction*).

Szabályok. Az eladó megállapít egy árat, majd ezt folyamatosan csökkenti egészen addig, amíg egy vevő azt nem jelzi, hogy az aktuális árért hajlandó megvásárolni a terméket.

Stratégia. Az eladó megállítása a játékosok rezervációs árának és a többiek rezervációs árairól alkotott feltevésüknek a függvénye.

[12] Lásd: *Tirole* [1990], 434–444. és 455–456. o.

[13] Ez az észrevétel *Vincze Jánosnak* köszönhető.

[14] A bizonyítás végén látni fogjuk, hogy a játékos licitbemondása a többiek rezervációs árától mégsem függ.

Kifizetés. A nyertes kifizetése a rezervációs árának és az aukció vezetőjének megállításakor érvényben levő árnak a függvénye.

A holland aukció kimenetele azonos lesz a 2. pontban tárgyalt, versenytárgyalásos aukcióéval. Ha a legmagasabb rezervációs árral rendelkező játékos a rezervációs ára alatt állítja meg a licitvezetőt, akkor megnöveli annak az esélyét, hogy valaki közbeszól, és elviszi a tárgyat; ám ha mégis nyer, akkor a vételi ár alacsonyabb lesz. Az olvasó ellenőrizheti, hogy a licitáló kifizetésének várható értéke megegyezik azzal, amit a versenytárgyalás esetében felírtunk, ezért kockázatsemleges résztvevőkre a játék egyensúlya is szükségképpen megegyezik. Ez a fajta aukció a gyakorlatban is igen közkedvelt: legtöbbször így adják el a vágott virágot Hollandiában (innen kapta az elnevezését is), a halat Izraelben vagy a dohányt Ontarióban (ez utóbbi árverés még azzal a sajátossággal is rendelkezik, hogy itt jogában áll a dohány eladójának az árverést követően a vevők ajánlatait visszautasítani, ha a végső árat túl alacsonynak tartja[15]). Naponta közel 1200 tonna dohány cserél így gazdát Kanadában. Szintén ilyen aukción „vásárolhatnak" – pontszámegyezés esetén – Vágó István népszerű műveltségi vetélkedőjének, a *Mindent vagy semmit*nek játékosai.

A Louvre bekerül a képbe

Most pedig vizsgáljunk meg egy olyan aukciót, amely a valóságban is létezik, ám egy speciális feltétellel, amelynek eredményeképpen a játékosok stratégiája is némileg módosul az eddig megismert stratégiákhoz képest. Az általam tárgyalt problémafelvetés magja megtalálható *Rasmusen* [1990] 257. oldalán.

Az aukció szabályai a következők: Franciaországban a műtárgyak aukcióin az utolsó licit elhangzása, vagyis a vételár meghatározása után a Louvre képviselőjének jogában áll felemelnie a kezét és bejelenteni, hogy „pre-emption de l'Etat". A bejelentést követően az aukción kialakult vételárat fizeti ki, és a festmény a Louvre-ba kerül.[16] A cikk hátralevő részében megvizsgáljuk, hogy mindez milyen hatással van a játékosok stratégiájára abban a két esetben, ha a Louvre csak saját részére vásárolhatja meg a tárgyat, illetve ha azt később értékesítheti is.

Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy az aukció szabályrendszerének ily módon való megváltoztatásától nem várható, hogy az eladó nagyobb bevételhez jut, mint amekkorát akkor érhetne el, ha a Louvre-t mint előjogokkal nem rendelkező résztvevőt vonná be egy angol típusú árverésbe. Ezzel kapcsolatban érdekes és fontos eredményt közöl és bizonyít *Myerson* [1981]: *ha a játékosok kockázatsemlegesek, akkor a szabályrendszer semmilyen megváltoztatásával sem érhető el nagyobb* ex ante *bevétel, mint a résztvevők rezervációs árai közül a második legnagyobb – az az eredmény, amelyet az angol típusú árverés eredményez.* Sőt, bármely két árverési szabályrendszer, amely a terméket ugyanannak a vevőnek juttatja, valamint a licitálókat rezervációs áruk önkéntes felfedésére készteti (ún. ösztönző mechanizmus), *ugyanakkora* várható bevételt biztosít az eladó számára. Az első és második legnagyobb rezervációs ár közötti különbség *információs járadék*, amit csak az a monopolista élvezhet, aki ismeri vevőinek rezervációs árát. Ennél fogva a későbbiekben nem azt vizsgáljuk, hogy a bemutatott szabálymódosítással az eladó várhatóan mennyivel nagyobb bevételre tehet szert, hanem azt, hogy ennek a megkülönböztetett szereplőnek milyen hatása van a többiek stratégiájára, ha egyáltalán befolyásolja őket.

[15] Még vissza fogunk térni arra, hogy ez hogyan befolyásolja a játékosok stratégiáját.

[16] Lásd *The Economist*, 1987. május 23., 98. o. Hasonló gyakorlatra Magyarországon is van példa.

Tekintsük az eddigi jelöléseket, kiegészítve azzal, hogy jelentse t_L a Louvre rezervációs árát! Először azt az esetet vizsgálom, amikor a Louvre *csak saját részére* vásárolhat, a tárgyat később sem adhatja el. A Louvre számára ez rendkívül előnyös lehetőség, sokkal jobban jár így, mintha „neki" is licitálnia kellene, hiszen így nem kell versenybe szállnia a többi licitálóval, és csak a végén kell döntenie arról, hogy egy konkrét árért megveszi-e a terméket, vagy sem. A Louvre szakértőjének stratégiája ismert: akkor fogja megvásárolni a tárgyat, ha az a saját rezervációs áránál nem drágább. Ebből adódik, hogy egy játékos akkor vásárolhatja meg a tárgyat, ha ő nyeri meg az árverést, valamint az így kialakult ár magasabb a Louvre rezervációs áránál.

Elöljáróban még annyit említünk meg, hogy az angol árverés esetében a szereplők agresszívebb licitálásra kényszerülnek. A versenytárgyalásnál úgy viselkednek, mintha a licitálók köre egy előjogok nélküli szereplővel bővülne, vagyis nem veszik figyelembe a Louvre megkülönböztetett vásárlási jogát, csupán azt, hogy most eggyel több ellenféllel állnak szemben. A Vicrey-aukciónál nem fog számítani a Louvre képviselőjének jelenléte, a játékosok ugyanúgy fognak licitálni, mintha „mi sem történt volna". A holland aukció stratégiailag ebben az esetben is ekvivalens marad a versenytárgyalásnál levezetettel. Nézzük meg most részletesen, hogyan bizonyíthatók ezek az eredmények!

Angol árverés. A Louvre képviselője egészen addig a pillanatig nem befolyásolja a játékosok stratégiáját, amíg a legmagasabb rezervációs árral rendelkező egyén egyedül nem marad, vagyis addig, ameddig mindenki más ki nem száll a licitálásból. Ekkor az a kérdés, hogy érdemes-e saját magára licitálnia, vagy nem. Ha magasabb licitet mond be, csökkenti annak a valószínűségét, hogy a végén a Louvre falán lógjon a kép, viszont a licit emelésével az is együtt jár, hogy nyerés esetén a vételár magasabb lesz. A legmagasabb rezervációs árral rendelkező játékos a várható profitját fogja maximalizálni:

$$\Pi_i = (t_i - b_i)\Pr(t_L < b_i).$$

A konkrét megoldás függni fog a rezervációs árak eloszlásától, de általánosan megállapítható, hogy az optimális licit nem lesz alacsonyabb a Louvre nélküli szabályokkal meghatározott licitnél, hiszen addig most is mindenkinek érdemes elmenni a licitálásban, mint a Louvre nélküli esetben.

Most pedig tegyük fel, hogy a Louvre rezervációs ára szintén egyenletes eloszlású, akárcsak a játékosoké! Ekkor a

$$\Pi_i = (t_i - b_i)b_i$$

célfüggvényt maximalizáljuk azzal a feltétellel, hogy b_i legalább akkora, mint a korábban elhangzott összes licit. Ha eltekintünk a korlátozó feltételtől, akkor az elsőrendű feltételből kapott optimális licit:

$$b_i = \frac{t_i}{2}.$$

Ha a korábbi licitálás során az ár nem emelkedett a legmagasabb rezervációs árral rendelkező játékos értékelésének feléig, akkor a korlátozó feltétel biztosan teljesül, és így neki érdemes tovább licitálnia. Amennyiben az utolsó, elhangzott licit már meghaladja t_i felét, akkor a profitfüggvény a licitben csökken, ezért a nyertes nem licitál önmagára.

Versenytárgyalás. Az i-edik játékos profitja $(t_i - b_i)$, ha megkapja a tárgyat, egyébként zérus. Minden játékos a várható profitját maximalizálja, amely

$$\Pi_i = (b_i - t_i)\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i)\Pr(t_L < b_i).$$

Annak valószínűsége, hogy az összes többi játékos alacsonyabb licitet mond be az i-ediknél (vö. a Louvre nélküli állapottal):

$$\Pr(b_j < b_i, \forall j \neq i) = \Pr[t_j < \Phi(b_i), \forall j \neq i] = F^{n-1}[\Phi(b_i)].$$

Hasonlóképpen, feltéve, hogy a Louvre rezervációs ára szintén F eloszlást követ:

$$\Pr(t_L < b_i) = F(b_i).$$

Vagyis a maximalizálandó függvény:

$$\Pi_i = (t_i - b_i)F^{n-1}[\Phi(b_i)]F(b_i).$$

Az elsőrendű feltételből átrendezés után adódik:

$$-F[\Phi(b_i)] \cdot F(b_i) + f(b_i)(t_i - b_i)F[\Phi(b_i)] + f[\Phi(b_i)] \cdot \frac{\partial \Phi}{\partial b_i}(t_i - b_i) \cdot F(b_i)(n-1) = 0.$$

(A képletben f újra az eloszlás sűrűségfüggvénye.) Amennyiben a feladat jól viselkedő, és az elsőrendű feltétel valóban globális maximumot határoz meg, akkor a derivált függvény csökkenő. A kifejezés a Louvre nélküli állapothoz tartozóhoz képest a nem negatív $f(b_i)(t_i - b_i)F[\Phi(b)]$ taggal „hosszabb" (így egyben több), ezenkívül a többi tag $F(b_i) > 0$-val be van szorozva. Ezért a kifejezés a zérushelyét nagyobb értéknél veszi fel, mint a Louvre nélküli esetben, vagyis egyensúlyban a licitbemondás nagyobb lesz annál az értéknél, mint amekkora a Louvre nélkül volt.

Éljünk a szokásos feltevéssel, miszerint a rezervációs árak eloszlása egyenletes. Ekkor az optimális licitre triviális megoldás:

$$b_i = \frac{n}{n+1} t_i.$$

Az egyensúlyi licit magasabb, mintha a Louvre-t nem kellene figyelembe vennünk: épp akkora, mintha a közgyűjtemény mezei licitálóként venne részt a versenytárgyaláson. Érdekes eredmény, hogy noha a Louvre utólag adja be az ajánlatát és az addigi maximális licit ismeretében (és így nem a licitjét, hanem a rezervációs árát kell a többieknek figyelembe venniük), a játékosok mégis úgy tekintik, mint előjogokkal nem rendelkező további résztvevőt.

Vickrey-féle aukció (másodlicites versenytárgyalás). Az előbb már levezettük, hogy Louvre nélkül is minden játékos a rezervációs árán fog licitálni. Ennél többet pedig nem akarhatunk. A Louvre képviselőjének jelenléte nincsen hatással a stratégiákra.

Holland aukció.[17] Belátható, hogy az árverés kimenetele ismét megegyezik a legmagasabb kínálati árat vételi árnak tekintő aukció stratégiájával. Vagyis akkor érdemes egy játékosnak megállítani az aukció levezetőjét, ha a licit eléri a

$$b_i = \frac{n}{n+1} t_i$$

értéket.

[17] Itt jegyzem meg, hogy ez a probléma megegyezik azzal, hogy az ontariói dohányárusnak joga van a vevők árajánlatait visszautasítani, hiszen a licitálóknak mindkét esetben egy kívülálló rezervációs áráról kell feltevéseket tenniük, aki csak a licitálás végén fogja befolyásolni a kialakult helyzetet, ha az optimális viselkedése ezt diktálja.

A spekuláns Louvre

Abban az esetben, ha a Louvre *később eladhatja* a képet, akkor bármelyik aukciófajtát alkalmazzák, érdemes megvennie a tárgyat. Hiszen azt az összeget, amit neki kell adnia a tárgyért, azt már más is felajánlotta. A Louvre nem veszít rajta semmit, ha megpróbálkozik azzal, hogy miután megvette a tárgyat, drágábban adja el, legrosszabb esetben az történik, hogy csak annak tudja eladni, aki az előbb a legmagasabb licitet ajánlotta, mégpedig éppen annyiért, amennyiért ő vette. Ekkor viszont – bármilyen áron vette is meg – mindig érdemes újabb aukciót rendeznie, hátha valamelyik játékos a Louvre rezervációs áránál drágábban is hajlandó megvenni a tárgyat. Ekkor azt a feltételt érdemes kikötnie, hogy ha az aukción kialakuló vételi árat túl alacsonynak tartja, akkor nem köteles eladni a terméket.

Ebben az esetben egyensúlyra vezet, ha az első aukción egyáltalán nem licitálnak, hiszen a Louvre mindig vásárol, ha felteheti azt, hogy a licitálók stratégiái olyanok, hogy nem ajánlanak nagyobb árat, mint a rezervációs áruk. Ekkor viszont teljesen fölösleges bármekkora árajánlatot is tenni, amikor egy „informatív" kezdeti licitálási stratégia esetleg hasznos információkkal szolgálhat a Louvre-nak, s az növelheti a végső eladási árat. Az viszont világos, hogy senkinek sem éri meg a saját rezervációs áránál többet licitálnia, mivel ekkor – bár így „kiszúrhat" a Louvre-ral – bizonyos valószínűséggel magával szúr ki.Tehát ennél a kiegészítésnél éppen az ellenkezője fog történni annak, amit el akartunk érni: a játékosok nem fognak licitálni.

*

Cikkünkben áttekintettük a saját megítélésű tárgyak adásvételénél alkalmazható leglényegesebb aukciófajtákat. Elemeztünk egy konkrét, életből vett példát, amely – sajátosságánál fogva – „furfangosabb" stratégiát igényelt az alapszituációk stratégiáinál. Fontosnak tartjuk itt ismét hangsúlyozni, hogy sajnos az ilyen többletfeltétellel megtűzdelt mechanizmus sem alkalmas arra, hogy az eladó előzetesen várható bevételét az információs járadék rovására növeljük.

További vizsgálódáshoz ötletként megemlítjük, hogy érdekes és hasznos lenne elemezni azt az esetet, amikor a játékosok kockázathoz való viszonyáról más a feltevésünk. (Az aukciók alaptípusaira vonatkozóan ezt a feltevést az irodalom részletesen tárgyalja.) Másik érdekes kutatási terület azoknak az aukcióknak a vizsgálata, ahol nemcsak a nyertesnek kell fizetnie, hanem a többi résztvevő közül is néhánynak vagy éppenséggel mindenkinek. Ez a valóságban is sokszor így van: azon felül, hogy a részvételnek felmerülnek bizonyos minimális természetes költségei, vannak olyan aukciók, versenytárgyalások, ahol komoly összeget kell fizetni a részvételért. Ekkor már az is egy döntési helyzet, hogy egyáltalán ad-e be valaki pályázatot. A hasonló gyakorlati szabályváltozatokat két szempontból is érdemes vizsgálni: vajon a piac vagy a termék milyen sajátossága hívhatta azokat életre, illetve hogy létük a szereplők viselkedésére hogyan hat.

Az aukcióelmélet eredményei a gyakorlatban is alkalmazhatók. Azonban érdemes arra figyelmet fordítani, hogy magát a konkrét árverési mechanizmust átgondoltan meg kell tervezni. Ez azért fontos, mert a legegyszerűbb modellek a valóság lényeges részleteitől – éppen egyszerűségük miatt – eltekintenek, így konkrét helyzetben csak kiindulópontként szolgálhatnak. Egy intő példa arra, hogy milyen problémákhoz vezethet egy aukció nem elég alapos előkészítése: Új-Zélandon 1990-ben a rádióhullám-frekvenciák privatizációja során az előre becsült bevételnek csupán 15 százalékát sikerült elérni a rossz aukció-szabályrendszer miatt. Ebből is okulva, néhány évvel később az Egyesült Államokban a frekvenciák eladásakor neves játékelméleti kutatókat kértek fel az aukció meg-

szervezésére.[18] Külön érdekesség, hogy miután az állam megterveztette a szabályokat az elismert kutatókkal, az aukción vásárolni szándékozó vállalatok a legmegfelelőbb stratégiát illetően szintén hozzájuk fordultak tanácsért.[19]

Az árveréselmélet a felvetetteken kívül is rendkívül sokféle kutatási lehetőséget foglal magában: ilyen például a diszkont kincstárjegyek aukcióinak elemzése. Ez a befektetési forma ma Magyarországon nemcsak vonzó lehetőség, hanem elméleti elemzés szempontjából is rendkívül hálás terület.

Hivatkozások

CRÉMER, J.-MCLEAN, R. P. [1988]: Full Extraction of the Surplus in Bayesian and Dominant Strategy Auctions. Econometrica, Vol. 56, november, 1247–1257. o.

CRÉMER, J.-MCLEAN,R. P. [1985]: Optimal Selling Strategies Under Uncertainty for a Discriminating Monopolist when Demands are Interdependent. Econometrica, Vol. 53,. március, 345-361. o.

FUDENBERG, D.- TIROLE, J. [1991]: Game Theory. The MIT Press.

KRÄKEL, M. [1992]: Auktionstheorie und interne Organisation. Gabler.

MASKIN, E.- RILEY, J. G. [1984]: Monopoly with Incomplete Information. Rand Journal of Economics, Vol. 15, nyár, 171–196. o.

MCAFEE, R. P.- MCMILLAN, J. [1987]: Auctions and Bidding. Journal of Economic Literature, június, 699–738. o.

MCAFEE, R. P.- MCMILLAN, J.- RENY, PH. J. [1989]: Extracting the Surplus in the Common-Value Action. Econometrica, Vol. 57, november, 1451–1459. o.

MCMILLAN, J. [1994]: Selling Spectrum Rights. Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, nyár, 145–162. o.

MILGROM, P. R.- WEBER R. J. [1982]: A theory of auctions and competitive biding. Econometrica, Vol. 50, 1089–1122. o.

MYERSON, R. B. [1981]: Optimal Auction Design. Mathematics of Operations Research, Vol. 6, február, 58–73. o.

RASMUSEN, E. [1990]: Games and Information (An Introduction to Game Theory). Basil Blackwell Ltd.

TIROLE, J. [1990]: The Theory of Industrial Organization; The MIT Press.

VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából I-III. Közgazdasági Szemle, 2., 3., 4. sz.

WILSON, R. [1991]: Strategic Analysis of Auctions. Handbook of Game Theory, 228–279. o.

[18] Csak néhányat említek közülük: *John McMillan, Paul Milgrom, Robert Wilson, Preston McAfee, David Porter.* (Lásd a hivatkozásokban szereplő műveiket.)

[19] Lásd *J. McMillan* [1994].

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. április (315–320. o.)

Augusztinovics Mária

Miről szól az input-output modell?

Három kérdésre keressük a választ: *1.* Miért volt az input-output a legünnepeltebb kvantitatív makrogazdasági modell az 1950-es és 1960-as években? *2.* Miért gondolják sokan, hogy mára elavulttá vált? *3.* Mi az input-output modell lényege, ami soha nem fog elavulni?*

E rövid cikk három állítást kockáztat meg, és három kérdésre próbál válaszolni.

1. Fénykorában, az 1950-es és 1960-as években az input-output volt a legünnepeltebb kvantifikálható makrogazdasági modell. Intenzív elméleti kutatás és széles körű gyakorlati alkalmazás tárgya volt. Valamivel később kivívta alkotójának a Nobel-díjat. Miért?

Alig néhány évtizeddel az 1929-es nagy válság és a második világháború után Keynes Általános elmélete meghatározó volt a közgazdasági gondolkodásban, nagy érdeklődés mutatkozott a *gazdasági növekedés* és az intervencionista állami *gazdaságpolitika* kérdései iránt. Az elmélet a gazdasági növekedésnek, a javak és jövedelmek *termelésének* reális tényezőivel, a munkával és a tőkével foglalkozott. A kormányok lassanként elfogadták a *jóléti állam* születő gondolatát, felelősséget vállalva a gazdasági növekedésért és a polgárok jólétéért. A két rendszer, két világhatalom között folyó nagy versenyben mindkét oldalon ennek alapján szemlélték, sikermutatónak tekintették a növekedést, a jólétet egyaránt.

Ezért kevesen kérdőjelezték meg, hogy az államnak valamiféle irányítást, ellenőrzést kell gyakorolnia a gazdaság felett, bár az ellenőrzés mértéke természetesen vita tárgya volt, és országról országra változott. Kulcsszóvá vált a tervezés, direktív vagy indikatív, és még a tervezési módszereknek is tulajdonítottak némi politikai jelentőséget.

A gazdaság irányításához mindenképpen szükség van *elemzési eszközökre*, hiszen ezek nélkül nem lehetne értékelni a tervezett vagy végrehajtott intézkedéseket, felmérni, hogy elérhetők-e vagy már el is érték-e a kívánt célt. Így a piacgazdaságokban kifejlődtek a nemzeti számlarendszerek, a *flow of funds* modellek és más, makroszintű elszámolási keretek. A tervgazdaságokban pedig a népgazdasági mérlegeket – például a nemzeti jövedelem mérlegét – már hosszabb ideje alkalmazták.

Az elszámolás azonban – akár számlákon, akár mérlegekben – csupán *egyoldalúan* megfigyelt áramlások aggregátumait tudja kezelni. Ezeket az áramlásokat az egyes gazdasági szereplők tapasztalják és jelentik a maguk módján. Nagyon ritkán lehet egyeztetni

* A szerző *What Input-Output is about* című cikkének magyar változata. Az angol eredeti a *Structural Change and Economic Dynamics* 1995. évi 6. számában jelent meg, a Wassily Leontief 90. születésnapját köszöntő gyűjteményben.

Augusztinovics Mária az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

az áru- vagy jövedelemáramlások eredetét a rendeltetéssel, hiszen ehhez egyetlen eseményről *két* egybehangzó megfigyelésre lenne szükség. A konzisztencia, az ellentmondásmentesség ellenőrzése így a mérleg kétoldali főösszegeinek egybevetésére korlátozódik: ezek vagy egyeznek, vagy nem. (Statisztikusok és tervezők sokasága tanúsíthatja, hogy általában nem egyeznek.)

Itt lépett színre az input-output tábla, magyar nevén az ágazati kapcsolatok mérlege. Az a szinte banálisan egyszerű gondolat, hogy a gazdasági áramlásokat egy *mátrixban* kell ábrázolni, eredet és rendeltetés szerint egyidejűleg, forradalmasította a makrogazdasági elszámolások konzisztenciaellenőrzési lehetőségeit - legalábbis elvben. (A gyakorlatban, egy-két ország kivételével, máig sem valósult meg a nemzetgazdasági elszámolások integrált rendszere. A nemzeti számlákat és az ágazatközi kapcsolatok mérlegét általában külön-külön készítik, miáltal persze gyakran nem is hasonlítanak egymásra.)

Sose fogom elfelejteni azt az esetet, amikor az input-output táblát először hasznosítottuk Magyarországon. 1959. január elsejére a termelői árak radikális reformját készítették elő. Az árrendezés előzetes mérlege - az új áron számított 1959. évi nemzeti jövedelem - 1958 végén 13 milliárd forint hiányt mutatott. Ez akkor horribilis összeg volt, megközelítette a nemzeti jövedelem tíz százalékát, és úgy tűnt, súlyosan veszélybe került a következő évi pénzügyi egyensúly. (A magyarázat világos volt, de fülön csíphetetlen: a minisztériumok és nagyvállalatok kivétel nélkül „túlbecsülték" az anyagköltség árindexét, és „alulbecsülték" saját termékeik árindexeit - a „becslési hiba" kényelmes nyereségtartalékokat biztosíthatott volna számukra a következő évekre.) A Tervhivatal pénzügyi főosztályának vezetője díjat tűzött ki: minden megtalált milliárdért egy üveg pezsgőt. A hiányvadászat hetekig folyt lelkesen, de eredménytelenül.

Végül, hosszas rábeszélés után, nyögve-nyelve, a vezetés hozzájárult ahhoz, hogy az átárazás alapjául készüljön egy viszonylag nagyméretű ágazati kapcsolati mérleg. Ez szokatlan, idegen volt a hagyományos tervezési gyakorlatban, mégis elrendelték a „sakkozást". (Az ágazatközi mérleget akkoriban sakktáblamérlegnek is nevezték, a sokféle magyarítási kísérlet egyikeként.) Mátrixelemről mátrixelemre, a kibocsátó és a felhasználó ágazatot képviselő tervezők kénytelenek voltak egy asztalhoz ülni, és megegyezni előbb a szóban forgó áramlás terjedelméről régi áron, azután pedig a mindkét oldalon alkalmazandó árindexről. Egy héten belül megkerült mind a 13 milliárd forint. Később, amikor már mindenki kialudta magát, persze összegyűltünk ünnepelni. Irodalmi vénával megáldott kollégáink a helyszínen felolvasott balladákban és drámatöredékekben örökítették meg a „sakkozás" nevezetesebb eseményeit és szereplőit; megittuk a 13 üveg pezsgőt, és még sokkal többet; nagyszerű buli volt.

Az input-output természetesen sokkal több, mint az ágazatközi mérleg; a tábla csupán a makrogazdasági *modell* alapja. Az eredeti statikus modell homogenitást és linearitást tételez fel; ezek olyan általánosan ismert és elfogadott feltevésekké váltak, hogy kifejtésükre már nincs is szükség. Az ember egyszerűen azt mondja, hogy Leontief termelési függvény, és minden világos. Ezekkel a feltevésekkel a modell meghatározza az adott végső kibocsátáshoz szükséges teljes termelést - későbbi kiterjesztésekben a szükséges elsődleges ráfordításokat, vagy éppen fordítva - az inverz segítségével. Erről sem kell sokat magyarázni, nem kell a Minkowski-típusú mátrixok ilyen-olyan tulajdonságairól értekezni. Az ember egyszerűen azt mondja, hogy Leontief-inverz, és minden világos.

Az ágazatközi tábla a termelők és felhasználók közötti *közvetlen* kapcsolatokat ábrázolja. Az inverz, a modell lelke viszont a *közvetett* kapcsolatok végtelen láncolatát tárja fel, és pontosan ez az, ami nélkülözhetetlen mind az elméleti gondolkodáshoz, mind a végrehajtott vagy szándékolt gazdaságpolitikai intézkedések gyakorlati elemzéséhez.

A modell koncepcionálisan készen volt már az 1930-as években, de valami még hiányzott. A számítógép, a kezdetben bumfordi, lassú és követelődző masina megjelenése tette

lehetővé azt, ami korábban lehetetlen volt: viszonylag nagyméretű *lineáris egyenletrendszerek* numerikus megoldását. (1960-ban egy 12×12-es méretű mátrix invertálása 16 órát vett igénybe az MTA első és akkor egyetlen számítógépén. Persze volt technológiai lemaradás és volt COCOM-lista.)

Az ideológiai ellenállást is le kellett küzdeni, mindkét oldalon. Nyugaton az input-output modell filozófiája és alkalmazása mögött sokan valamiféle burkolt kommunista összeesküvést gyanítottak. Keleten a matematikai módszerek közgazdasági alkalmazása a legjobb esetben is revizionizmusnak számított, a burzsoá métely terjesztésének. Az ideológiának azonban vissza kellett vonulnia. Adott volt a szükséglet, adott volt a szükségletet kielégítő modell, és adott volt a modellt megoldani képes gép. Az input-output modell jött, látták és győzött; meghódította a világot Washingtontól Delhiig, Oslótól Kairóig, Párizstól Moszkváig.

2. Manapság sokan úgy gondolják, hogy a input-output modell elavult. Ellenfelei ezt állítják hangosan, hívei ezt érzik csendben szorongva, nosztalgiával. Miért?

Az empirikus makrogazdasági modellezés nagyot haladt előre az elmúlt két-három évtizedben. Ami a tárgyat illeti, megjelentek a SAM-ok (Social Accounting Matrices) azon a területen, ahol az input-output valóban gyenge: a jövedelemelosztás és újraelosztás területén. Sajnos, az input-output művelői és a SAM hívei máig sem nem látszanak együttműködésre hajlamosnak, bár sok az átfedés, ágazatközi blokkok épültek be a SAM-okba, és az input-output modellt alkalmazták jövedelemáramlásokra.

Ami a technikát illeti, a számítógép hihetetlenül gyors fejlődése volt a húzó és toló erő. Hamarosan lehetségessé vált – nagyméretű egyenlőtlenségrendszerek által korlátozott – függvénymaximumok vagy -minimumok meghatározása. Ez a numerikus makrogazdasági modellek egy új családját hozta divatba, a *lineáris* – később már *integer* – programozási modellekét. Itt már a filozófia is valamivel elfogadhatóbb volt a nyugati közgazdasági gondolkodás számára, hiszen az optimálás visszatért a színre, ha nem is egyéni, de legalább kollektív formában. Vég nélkül el lehetett vitatkozni azon, hogy mi legyen a célfüggvény. (Emlékszem, némileg zavart voltam, amikor az egyik input-output konferencián egy másik nagy öregember, Ragnar Frisch azt javasolta, hogy a célfüggvényt népszavazás döntse el.) Pragmatikusabban a célfüggvényt érzékenységi vizsgálatra használtuk: azt elemeztük, hogy egyik-másik-harmadik célfüggvény hogyan hat a megoldásra. Divatba jöttek az árnyékárak is, bár arányaik általában teljesen irreálisak voltak valóságos árrendszerek leképezésére.

Az egyre gyorsabb és nagyobb teljesítményű számítógépek nagyméretű nem lineáris problémákat is megoldhatóvá tettek. Ezzel elterjedt a nemlineáris programozás, és sokat nyert az ökonometria. A lényeges fejlemény azonban az volt, hogy megjelent az input-output új versenytársa, az alkalmazott általános egyensúlyi modell (kezdetben Computable, azután Applied General Equilibrium). A CGE-nek, majd AGE-nek becézett modellek tulajdonképpen ugyanazokat a kérdéseket vizsgálják, amelyek korábban az input-output hatáskörébe tartoztak. A nagy különbség az, hogy most már lehetséges egyidejűleg (szimultán) számítani mennyiségeket és árakat, míg ez továbbra is vagy-vagy kérdés maradt a lineáris input-output számára.

Csak hát, hogy a modell négyzetes-e vagy téglalap alakú, optimalizáló-e vagy ökonometriai, lineáris-e vagy nemlineáris – ezek ma családi vitatémák a szűkebb szakmán belül. A külvilág érdeklődése másfelé fordult.

Az esti gazdasági híreket nézve az NBC-n vagy a CNN-en, az embernek az a benyomása támad, hogy a gazdaság föl-le ugráló Dow Jones- és más indexekből áll, amelyek elektronikusan szaladgálnak körbe a világ tőzsdéi között, New Yorktól Frankfurtig, Lon-

dontól Tokióig. Termelés, technológia, építkezés, fogyasztás és hasonló jelentéktelen ügyek alig kerülnek szóba, a hír az, ha megingatnak egy valutát, vagy valami nagy botrányt kavarnak a pénzpiacokon.

Egy túlméretezett, élősdi pénzügyi felépítmény dominálja a gazdaságot. A javak és szolgáltatások termelése a háttérbe szorult, ahol a tőke csendesen, de gyorsan mozog a határokon át, olcsó munkaerőt keresve. A társadalmak megtanultak együtt élni az inflációval és a munkanélküliséggel, hosszan tartó recessziókkal a valós növekedés helyett.

A nagy versenynek gyakorlatilag vége. A volt szocialista országok gazdasága összeomlott, az átmenet lépett a peresztrojka helyébe. A jóléti állam mindenütt visszavonulóban van, mert - mind mondják - a kormányok már nem engedhetik meg maguknak, hogy fenntartsák azokat a nagy elosztó rendszereket. Az éjjeliőrállam lett újra divatos, gazdasági felelőssége arra korlátozódik, hogy támogassa a drágán termelő farmereket, és megmentse az igazán befolyásos óriásokat, ha azok komoly bajba keverednek. A „tervezés" ma csúnya szó. Az állami beavatkozás elítélendő. Vannak, akik nyíltan mondják, hogy a legjobb gazdaságpolitika az, amelyik nincs is.

A makroökonómiában a mikroalapokra építés a divat, ami önmagában is ellentmondás. A gazdasági folyóiratok technikai zsargonnal vannak tele. Spill-over helyettesíti a kölcsönös összefüggéseket, miópia homályosítja az egyébként tökéletes előrelátást, a racionális várakozás pedig sokkal elegánsabb, mint egy közönséges extrapoláció.

Egyetlen ország egyszerű ágazatközi táblája látszólag sokkal kevesebb releváns információt hordoz, mint néhány évtizeddel ezelőtt. Még az input-output világmodellt megcélzó, heroikus vállalkozás sem lehetett igazán sikeres, főként az érdeklődés hiánya miatt, de azért sem, mert a homogenitási és linearitási feltevések nehezen egyeztethetők össze az előrelátható, mélységes strukturális változásokkal az egyébként teljesen beláthatatlan jövőben. (Mellesleg, az a jóval kitartóbb erőfeszítés, amely az ökonometriai rivális, a LINK életben tartására irányul, szintén nem kényeztet el brilliáns eredményekkel.)

Egy $\mathbf{x} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}\mathbf{y}$ típusú egyenlet megoldása már nem tűnik igényes feladatnak, intellektuálisan kielégítőnek. A játékelmélet és a káoszelmélet hódít a gazdasági modellek szerkesztésében. Különösen a fiatalabb közgazdásznemzedékek új kihívásokra vágynak, és az új kereslet felé fordulnak, amelyet elsősorban a túlburjánzott pénzügyi felépítmény támaszt.

Mindez nem jelenti, hogy ne lennének értékes, új eredmények az input-output területén. Érdekes, újító tanulmányok folyamatosan jelennek meg, beszámolnak a modell bővítéséről, új alkalmazásokról, kiterjesztik a vizsgálat tárgyát és csiszolják a módszert. Az egyszerű, átlátható, determinisztikus, lineáris input-output modell aranykora azonban bizonyosan véget ért.

3. Az input-output lényege sohasem avul el. Beépült a közös tudás tárházába, amelyet a valóság iránt érdeklődő közgazdászok jövendő nemzedékei mind örökölnek majd. Miért?

Kétségtelenül csökkent azoknak a száma, akik magukat input-output specialistának tekintik. De nézzünk csak körül: nincs olyan értelmes SAM vagy optimáló, vagy ökonometriai, vagy CGE-modell, amelyben ne lenne ágazatközi blokk a közvetlen termékáramlások leírására. Azután a megfelelő numerikus módszerrel a közvetett, körkörös hatások végtelen láncolatait ezen a blokkon keresztül is követik. A lényeg tehát nem veszett el, csak más formát öltött, beépült más, bonyolultabb struktúrákba. A lényeg ugyanis nem az adott végső kibocsátáshoz szükséges teljes termelés, hanem a gazdaság duális és körkörös jellege.

A gazdasági szereplők közül *A* olajat pumpál a felszínre, és eladja *B*-nek, aki elégeti az olajat, és elektromos áramot szolgáltat *C*-nek, aki fémet olvaszt és eladja *D*-nek, aki

autót gyárt *E*-nek, aki szarvasmarhát nevel és eladja *F*-nek, aki hamburgert gyárt. Ez így egy sima, egyirányú láncnak tűnik. Csakhogy *A, B, C, D, E* és *F* valamennyien esznek hamburgert, autóval közlekednek, árammal világítanak, és olajjal fűtenek. Tegyünk hozzá korszerűbb szempontokat is: valamennyiük gyermekeit az iskolában *G* tanítja, aki *H* tanítványa volt az egyetemen. Valamennyien, *G*-t és *H*-t is beleértve, időnként felkeresik *J*-t, aki megméri a vérnyomásukat, és *K*-hoz küldi őket, ha műtétre van szükség. Tegyük fel a koronát: valamennyien *L* közvetítésével fizetnek egymásnak, aki egy bankot vezet. És, persze, *G, H, J, K* és *L* valamennyien esznek hamburgert ... és így tovább, a végtelenségig.

Az így keletkező közvetlen és közvetett kapcsolatok hálózata nemcsak azért *duális*, mert minden áramlásnak van eredete és rendeltetése, közvetlenül mindegyik két szereplőt köt össze, hanem főként azért, mert minden áramlást megelőz vagy követ egy ellenkező irányú *pénzáramlás*. Az olajat, az áramot, az autókat, a hamburgert, az oktatási, egészségügyi és bankszolgáltatásokat nem azért termelik, mert hasznosak annak, aki fogyasztja őket, hanem mert *jövedelmet* biztosítanak annak, aki előállítja őket. A dualitás abból fakad, hogy a javakat és szolgáltatásokat a piacon értékesítik, ahol *A*-tól *L*-ig mindenki találkozik, hogy ott cseréljék ki termékeiket. A dualitás a *mennyiségek és árak* örökzöld közgazdasági dichotómiájában tükröződik, amelyet a makrogazdasági modellek ábrázolni törekszenek, akár külön-külön, akár szimultán módon.

A *körkörösség* gyökerei mélyebbek. A körkörösség a specializációból ered, vagy – régiesebb kifejezéssel – a termelésben kifejlődött *munkamegosztásból*. Mindenki, *A*-tól *L*-ig, a saját szakmáját űzi, és csak abban szakértő. De nem élhetnek egymás nélkül, akár felismerik ezt, akár nem. *A kölcsönös összefüggések* rendszere, amely a körkörösségből származik, annyira összetett, hogy nem látható át az egyes szereplők számára, és nem vezérelhető egyéni hasznosságmaximálással – még akkor sem, ha elfogadjuk a csacska feltevést, amely szerint az egyének preferenciái egyformák.

Volt egyszer, hol nem volt egy fiatal tudós, akit Wassily Leontiefnek hívtak, aki disszertációjának a *Gazdaság mint körforgás* (*Die Wirtschaft als Kreislauf*) címet adta. Azóta is, egész életében azon dolgozott, amiről a makroökonómia *Quesnay* óta szól: olyan ábrázolási formák és elemzési eszközök létrehozásán, amelyekkel megragadhatjuk a kölcsönös összefüggéseket, a *gazdasági körforgást* (*circular flow*).

Quesnay a híres Tableau-ban a korabeli gazdaság körkörös leírását adta. *Marx* a tőke körforgásának szentelte *A tőke* egész második kötetét, két- és többszektoros újratermelési sémákat, számpéldákat szerkesztett. Ők nem rendelkeztek megfelelő matematikai eszközökkel. *Keynes* hozzájárulása a (skaláris) multiplikátor – akkor a mátrixaritmetika már létezett, de ő utálta a matematikát. Egyikük sem élte meg a számítógép korát.

Az input-output úgy született, mint *a gazdasági körforgás első, formalizált és számszerűsíthető modellje*, amely képes megragadni a körkörösség végtelen jellegét, mégis véges számokat produkál a *valóságos* nagyságrendek és arányok leírására. Az évszázados közgazdasági probléma és az *akkor* legalkalmasabb matematikai eszköz házasságából született – ez a szerencsés pár pedig éppen összetalálkozott a számítógéppel.

A formalizálás fontos, mert az *általános érvényességet* csak matematikailag lehet bizonyítani. A számszerűsítés nem kevésbé fontos, mert a *relevanciát* empirikusan kell bizonyítani. Éppen ezért néha meg kell alkudni: az éppen legújabb matematikai vívmány nem feltétlenül operacionális még, az alkalmazhatóságot pedig nem szabad feláldozni az elegancia kedvéért. Például a játékelmélet és a minimaxtétel már jól ismert volt, de nemzetgazdasági szinten még aligha alkalmazható, amikor az input-output modellezők már világszerte buzgón invertálták a mátrixaikat.

Másfelől viszont egy közgazdasági probléma, amely olyan fontos és bonyolult, mint a gazdasági körforgás, mindenkor megérdemli az *akkor* legfejlettebb matematikai eszközt,

amely lehetővé teszi az *akkor* legjobb elméleti bizonyításokat és empirikus felismeréseket. Ez az input-output modell fundamentális tradíciója, amelyet a makroökonómia meg fog őrizni.

Ki tudja, miféle termelési struktúra és miféle matematikai eredmény várható még a jövőben. Talán elég lesz két ember, hogy energiával és három, hogy élelmiszerrel lássa el a földkerekség egész emberiségét. Néhány százezren a gyermekeket fogják tanítani telekommunikációs közvetítéssel, az összes többi pedig a pénzpiacokon fog serénykedni, vagy űrhajókon repked az égben. De akkor is, mindenképpen, *munkamegosztás* lesz közöttük, amely elválasztja, és ugyanakkor összeköti a tevékenységeket, közvetlen és közvetett, végtelenül körkörös szálakkal.

A kölcsönös összefüggések rendszere, következésképpen a gazdasági körforgás fogalma fennmarad, és a közgazdaságtan, amíg létezik, kutatni fogja ezeket formalizált, számszerűsíthető modellekkel. Ha Mandelbrot-halmazok fogják elfoglalni a négyzetes mátrix helyét, az ilyen modellek akkor is csupán általánosított utódai lesznek az eredetinek, az úttörő input-outputnak.

Megrendelőlap

Megrendelem a **Privát Profit** című havilapot ..... példányban.
1996 ..... 1-jétől változatlan áron.
o Egy évre 3480,- Ft o félévre 1740,- Ft

Megrendelő (magánszemély, cég, intézmény) neve: .....

.....

Címe: .....

.....

Telefon/fax: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre: o csekket o számlát küldjenek.

....
dátum aláírás

A megrendelt lapo(ka)t csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.
Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 25. Telefax: 351-0325 Telefon: 344-9356

PRIVÁT PROFIT
A magántőke mértékadó lapja

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. április (321–362. o.)

Kovács János Mátyás

Örökség–utánzás–felfedezés
Közgazdasági gondolkodás Magyarországon 1989 után
Töprengés leltár közben

„Mindent eláraszt a fősodor és éppen divatos mellékágai, jönnek haza az első nyugati »kandidátusok« és neofita gőggel indítják új kurzusaikat a harmadrangú amerikai állami egyetemek színvonalán. Egyre inkább ők fölözik le a nemzetközi kutatási projektumokat, s miközben a világtudomány csúcsán érzik magukat, voltaképp bérmunkát végeznek példaképeiknek, és plagizálják őket. Teszik ezt standard neoklasszikus, friedmanita vagy újinstitucionalista hitvallással, »mikróban« vagy »makróban« utazva – egyre megy: a lényeg a néhány változós steril matematikai modell. A módszer nagy *M*-mel. A leszerepelt politikai gazdaságtan helyett itt a *mainstream* közgazdaságtan. A megismerni vágyott valóság magára vethet, a tudományos képzelet mindössze a modell határáig szárnyal. Általánosítson, vonjon le normatív következtetést, aki mer. Parvenü elitizmus."

„Még mindig az exreformerek uralják a közgazdasági kultúrát. Mint egykoron, természetesen szoros szimbiózisban a politikával: ott székelnek a különféle tanácsadó, szerkesztő, akadémiai, egyetemi bizottságokban, ahol állami pénzeket és hivatali címeket osztogatnak. Reformerekből transzformerekké nevezték ki magukat valamely szociálliberális zászló (leginkább a »szociális piacgazdaság«) oltalmában, de új gondolatok már nem bántják őket. Továbbra is imádják a Nagy Programokat, az általános kijelentéseket, a nagy ívű kísérleteket (mások bőrére). Eszményképük, a verbális politökonómia örvén a hajdani polgazd spekulatív érvelésmódját tartják életben. Intézményi ötleteik pontatlanok és ellenőrizhetetlenek. Maszatolnak, már régóta nem művelik magukat. Pragmatizmusba oltott provincializmus."

Íme a „nagy kesergők". Szinte szóról szóra idéztem barátaimat, akikkel tavaly ősszel alkalmam nyílt hosszan társalogni a közgazdasági tudományok hazai állapotáról. Konferenciára készültünk,[1] úgy tűnt, szándékosan sarkítanak beszélgetőpartnereim, hogy segítsenek megvonni a típusalkotás határait. Első benyomásom az volt, hogy talán nem is olyan kellemetlen, ha manapság a honi közgazdászok többségének e két szélsőség között kell elhelyeznie magát. Mi több, ha korábbi választási lehetőségeinkre gondolunk, amikor kifakult tanszéki marxizmusok és kváziradikális piaci szocializmusok jelölték ki el-

[1] A konferencia egyszersmind a *Reformgondolkodás után, a liberalizmus előtt. A transzformáció közgazdaságtanáról* című, T 4908. számú OTKA-program zárómegbeszélése volt. 1995 november 28-29-én került rá sor az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében.

A konferenciára a következő szerzők hozták el írásaikat: *Bodó Péter, Csaba Iván, Csekő Imre, Csillag István, Csontos László, Greskovits Béla, Köbli József, Kőrösi Gábor, Laki Mihály, Lányi Kamilla, Lengyel György, Major Iván, Mihályi Péter, Pete Péter, Simonovits András, Szakadát László, Tardos Márton, Voszka Éva.* Meghallgattuk még *Halpern László* és *Oblath Gábor* előadásait. A konferencia után a következő szerzők küldték el eddig dolgozataikat: *Nagy András, Semjén András, Sik Endre, Vincze János.*

A tanulmányok jó része, némi átdolgozás után, a *Közgazdasági Szemlén* kívül ez év áprilisától a *2000* és az *Eséły* hasábjain jelenik meg. A konferenciára benyújtott írásokat (a hozzájuk készült kommentárokkal együtt) külön kötetben is kiadjuk.

Kovács János Mátyás az MTA Közgazdaságtudományi Intézete és a bécsi Institute for Human Sciences munkatársa.

méleti mozgásterünk végeit, még az sem lenne tragédia, ha ne adj' isten igazak lennének a fenti sirámok, és ez a bizonyos többség a szélső pontokon tömörülne.

Ha egyetlen mondatba kellene sűrítenem, a beszélgetések során – ki némi félelemmel, ki alig titkolt büszkeséggel – voltaképp azt kérdeztük magunktól: „normális"-e már a magyar közgazdasági gondolat? Azt ugyanis nehéz lenne tagadni, hogy évtizedeken át abnormális volt, sokáig a szó „félkegyelmű" értelmében is, később inkább csak azért, mert finoman szólva, meglehetősen szabadon értelmezte a tudomány bevett nyugati mintáit. Elkanyarodott, tartós kitérőt tett, időnként visszasettenkedett a fősodor közelébe – vajon visszatér-e most oda, s ha igen, a folyó melyik szakaszát, esetleg oldalágát célozza meg? Közelít-e már a magyar átlagközgazdász elméleti nyelve, szakmai alapkultúrája amerikai vagy német (de legalább portugál vagy osztrák) kollégáiéhoz? Hát publikációs szokásai, társadalmi szerepei vajon emlékeztetnek-e az övéikre?

Miként lehet, lehet-e egyáltalán elkerülni, hogy a későn jövőnek mindkettőből a rossz jusson osztályrészül, s az abnormitás összes selejtje a normalitás „másodlagos frissességű" áruival keveredjék? A műveletlenség a félműveltséggel, az egyik fajta valóságidegenség a másikkal, a túlpolitizált nyelv a túltechnicizálttal, a verbális terror a matematikaival. Melyek azok a közgazdasági kultúrjavak az elmúlt évtizedekből – vannak-e egyáltalán ilyenek –, amelyek nyugodt szívvel megőrzendők, s nem csupán a budaörsi szoborpark elméleti tárlóinak mélyén?

A nyugatosodás vágya már a hatvanas évek eleje óta ott munkál a magyar elméleti közgazdászok szívében. A „miként nyugatosodjunk?" kérdésére – mint ismeretes – először Kornai János próbál komolyan felelni az *Anti-Equilibriumban*. Meglehetősen ambivalens módon, egyszerre ünnepelve és porba taszítva az akkori célállomást. A hetvenes és nyolcvanas évek reformközgazdászai nemigen távolodtak el Kornai eszményképétől, valamifajta általános (összehasonlító) közgazdasági rendszerelmélettől, amely az általános egyensúlyelmélet romjain épült volna fel a Kelet és a Nyugat tapasztalati és módszertani tégláiból. Először, még a konvergencia szellemében, úgy tűnt: a keleti építőkövek száma nem lesz lényegesen kisebb. A hetvenes évek neoliberális fordulata azonban világossá tette (a nyugati közgazdászok számára legalábbis), hogy a nagy találkozásra ezúttal nem az Elbánál fog sor kerülni.

Kelet-Európáról kiderült, hogy a legnagyobb jóindulattal sem (lehet) képes másra, mint egyfajta középfajú „határeset-gazdaságtan"[2] felvázolására, amely – ha a tervgazdaságok megértésében nem is akad versenytársa – a kapitalista vegyes gazdaságokban legfeljebb az atipikus (átmeneti, perifériikus, nem aktuális) jelenségeket magyarázza, ezeket sem mindig tagoltan, a „fehér ember" nyelvén. A Nyugat ugyanis – számos reformközgazdász legnagyobb sajnálatára – nem lett állam- és beavatkozáspártibb, sőt. Ezért érthetően egyre lankadt a figyelme, amikor Keletről folyton csak hiányról, beruházási válságciklusokról, második gazdaságról, tervalkuról, hadigazdaságról, illetve ezek elméleteiről értesült. Közös közgazdaságtudomány? Ugyan kérem – hallottuk egyre többször odaátról. Ha a nyugati ökonómus nem óhajt keletiesedni (s nem érdeklik már annyira mondjuk az optimális tervezési modellek), kelet-európai társának nemigen marad egyéb, mint az „okosan nyugatosodni" merész ideája. Méltósággal utánozni, bepótolni a lemaradást, közben nem válni gyökértelenné és túlbuzgóvá, bátran (kisebbségi érzések nélkül) és tehetséggel újítani a kölcsönvett kultúrában, miközben felzárkózunk és asszimilálódunk – „vitézek, mi lehet e széles föld felett, szebb dolog az végeknél?"

Nem hinném, hogy ahhoz, hogy nekiveselkedjünk a magyar közgazdasági gondolkodás 1996-os leltára elkészítésének, a népi–urbánus vita ilyetén lírai magasságaiba kellene

[2] Lásd *Kovács János Mátyás*: Compassionate Doubts about Reform Economics (Science, Ideology, Politics). Megjelent: *J.M. Kovács-M. Tardos* (szerk.): Reform and Transformation. Eastern European Economics on the Threshold of Change. Routledge, London, 1992.

emelkednünk. Bőséggel akadnak ennél prózaibb okaink is. 1989-ben történt egy s más a régiónkban, s mindössze két dolog nem világos azóta sem a közgazdasági eszmetörténet szempontjából: az, hogy milyen állapotban találta a politikai földcsuszamlás a magyar gazdasági tudományokat, és az, hogy milyen állapotba hozta őket. Más szóval, milyen hagyományokat konzervált, és milyen hatással volt magára a tudományos felzárkózásra, ezen belül is a mintakövetés és újítás arányára. Örökség–utánzás (import)–felfedezés: hármójuk nem csupán elméleti-módszertani, de tudományszociológiai összefüggései is tisztázásra várnak. A posztkommunista átmenet nyolcadik évében járunk...

Napi aranyigazságokkal persze könnyű szolgálni. Rendszerint *nincs*-csel kezdődnek, és néha, akkor is inkább ironikusan, szépítgetik a közelmúltat. Nincs már tudományos közélet, nincsenek heves elméleti viták, iránymutató könyvek, megbecsült mesterek. Erdős Péter, Hoch Róbert, Liska Tibor, Nagy Tamás elmentek, számos idősebb reformer elhallgatott. Dúl az interjúirodalom, a teoretikusok a napilapok vasárnapi mellékleteibe írnak, és tévévitákra járnak. Mármint ha nem bizonytalanodtak el szellemileg, és ha még nem szívta el őket a politika vagy az üzlet. (Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében például nem kellene túl nagy fantázia egy olyan értekezlet témájának kiagyalásához, amelyen hivatalból több mint egy tucatnak kellene részt vennie az egykori és jelenlegi munkatársak közül pártügyvivőként, államtitkárként, magas rangú parlamenti és önkormányzati funkcionáriusként vagy vezető privatizációs, banki és kamarai tisztviselőként, illetve ezek tanácsadóiként. Bauer, Nyers, Soós, Tardos, soroljam tovább?) A kutatóintézetek, kezdve az ágazatiakkal, lassan kihalnak vagy átfazonírozzák magukat előrejelzőkké és tanácsadókká; az egyetemek szegények maradtak, amennyiben egy *business school* még egyetemnek lehet nevezni; a tehetséges fiatalok külföldre menekülnek. Az alapkutatások halódnak, az OTKA alaposan lefogyott, a kiadók, ha nem mellékel súlyos százezreket a könyvéhez, szóba sem állnak a szerzővel. A *Gazdaság* kimúlt, illetve tallózásba fogott, a *Közgazdasági Szemle* karcsúbb lett, külföldi cikkeket – fordítási pénz hiányában – alig közöl már. A tudósok a rejtély kulcsa helyett a pénzt keresik; nem tanulmányokat, hanem projektumokat írnak, s ha egyáltalán publikálnak, azt inkább külföldön teszik. Ámbátor, olvasni sem könnyű: a könyvtárak agonizálnak, nincs pénz a külföldi könyvekre, folyóiratokra. A statisztikai adatok, ha még léteznek, megfizethetetlenek.

E borúlátó portré szerint balga, aki azt hiszi, átmeneti a hallgatás, s a nagy csend pusztán a tisztító elméleti vihar előhírnöke. A meg nem írt könyvek benn ragadtak szerzőikben, a vérveszteség óriási, a közgazdaságtudomány részben lefejeződött, részben felére apadt, bármely jellemzőjét vizsgáljuk is. Az új tudósnemzedékek szükségképp lassan érnek majd be, iskolákat, könyveket, mestereket ne nyolc, hanem inkább huszonnyolc év elteltével reméljünk tőlük. Addig pedig – jobb híján – bízzunk a már 1989 előtt is jócskán nyugatiasodott középgeneráció azon tagjaiban, akik kitartottak.

Tegyük fel egy pillanatra, hogy e pesszimista kép már-már realista. Félek kimondani, de panaszra szerintem ez esetben sincs túl sok ok, hacsak nem a mindenséggel óhajtjuk mérni magunkat, vagy a reformközgazdászok némely értelmiségi előjogát sírjuk vissza a múltból. Amennyiben nem Cambridge és Chicago a mérce, hanem Athén és Helsinki, de mondhatnék Limát és Kairót is, úgy érzem, bármint fáj is, közelgünk a normálishoz. Legalábbis, ami a szakma méreteit, intézményi szerkezetét és fizikai teljesítményét illeti. Relatív anyagi megbecsülését tekintve viszont sajnos nőhet a lemaradás. Ennek ellenére egyelőre alig tapasztalni az elméleti közgazdászok között nosztalgiát az óriásintézetek, a központilag támogatott folyóiratok és könyvek, a politikailag gerjesztett/felügyelt viták langyos világa iránt. Vissza a kritikai értelmiség csiklandós szerepeihez? Közepesen megfizetve, közepesen bírálni? Egy kis prófécia, egy kis öncenzúra, egy kis botrány?

Ám oly nagy-e a csönd valóban? A temetői némaságot talán tényleg nem kívánná egyikünk sem, annál még az is vidítóbb volt, amikor az ember arról perelt, szabad-e a

téesz-melléküzemágakat szeretni vagy „reform reformját" mondani. Igaz, csökken a hivatásszerűen alapkutatók száma, de nem biztos, hogy ez az alapkutatást célzó projektumokra is áll. Új interdiszciplináris intézmények születnek (Budapest Kollégium, CEU stb), korszerűsödnek a könyvtárak, megindult a posztgraduális oktatás a közgazdasági tudományokban is, sokszorosára bővült a magyar teoretikusok nemzetközi kapcsolathálója. Külföldi professzorok érkeznek (nemcsak konferenciákra, nemcsak tanácsadni, hanem tanítani is), diákok és ifjú magyar tudósok mennek. De már jövögetnek is. Közben időnként találkoznak, alkotnak, esetleg közösen, esetleg még nem publikálták kutatási eredményeiket.

Talán fogyóban az intézetek elméleti produkciója, de számos új tankönyv készül. Meglehet, kevesebb az „írott malaszt", de több az oktatott. Ritkább a mélyfúrás, de sűrűbb a konjunktúrakutatás. Ha nem fizet az OTKA, megszánhat a Soros, a TEMPUS vagy az ACE. A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó áttérhetett a Nobel-díjasok sorozatáról a menedzserképző brosúrák forgalmazására, de új kiadók (Osiris, Aula, T-Twins stb.) léptek a helyébe. Új folyóiratok (BUKSZ, Holmi, 2000 stb.) közölnek közgazdasági tanulmányokat és bírálatokat, de a *Szigma*, a *Külgazdaság*, a *Statisztikai Szemle* és az *Acta Oeconomica* is tartja még magát. Honosodnak vagy megújulnak olyan cikkműfajok, mint a szemletanulmány és az elemző kritika. Hogy kevés a hazai szerző? Lehet, hogy több a külföldi vagy ideiglenesen külföldön állomásozó-publikáló hazai. Egyetlen – lenini – mondatba sűrítve: talán minden kevesebb, de jobb, esetleg egyszerűen más. Talán a spontán szelekció nem volt mindig kontra- ... Könnyen lehet, akik elhallgattak, most éppen erőt gyűjtenek, hogy ismét megszólaljanak, s már van olyan ifjú tehetség is, akinek korszakos ötlete ott lappang tegnap megkezdett doktori disszertációja első oldalán, akkor is, ha iskolateremtő művet valóban csak húsz év múlva ír majd belőle.

Nem is szólva arról, hogy az új tranzitológiai irodalom a közgazdaságtanban már pusztán mennyiségét tekintve is felér a korábbi reformológiaival. Kétségkívül befellegzett a régi vágású „kapitalizmus- és szocializmuskutatásnak", de a posztkommunista átmenet logikája új, talán kevésbé esetleges és provinciális összehasonlításokat hív elő. Ma már valóban fontos lehet tudni Budapesten, hogy miként szabályozzák a társadalombiztosítást Belgiumban, vagy támogatják az ipart Tajvanon. Ám azt is, miben különbözik a cseh fiskális politika a lengyeltől. Európa a következő kihívás – előtanulmányok máris készülnek. Hasonlóképp, a transzformáció egyes feladatai új kutatási felségterületek (privatizálás, stabilizálás stb.) meghódítására ösztönöznek, mely hadjáratokban már nem véd a helyi tapasztalattal erősített tudományos intuíció reformista páncélja. Lehet az új tranzitológiai műfajok és megközelítések burjánzását a reform-közgazdaságtan egyfajta átmentéseként kórosnak tekinteni, de a burjánzás ténye maga bajosan tagadható.

Szintúgy folyamatos a termelés annak a diszciplínának néhány ágában, amelyet még ma is jó néhányan a fura régi műszóval „matematikai közgazdaságtanként" tisztelnek, s amely már megszületése pillanatában definíciószerűen nyugatosnak számított. Nincs év, hogy Kornai János ne rukkoljon ki új könyvvel vagy hosszabb tanulmánnyal (tanulmányokkal). A volt „második gazdasági"-munkagazdaságtani specialisták majd mindegyike, s számosan a régi vállalatkutató „esettanulmányosok" közül is rendületlenül publikálnak. (Az előzőek már a nyolcvanas években úttörő módon kísérleteztek mikroökonómiai modellekkel.) Beérett a pénzügykutatás, továbbra is szolid a külgazdasági szaktudás, a reform-közgazdaságtan egykori – ismét csak természetszerűen nyugatos – büszkeségei ezek, de megállok itt, mielőtt kihagynék valakit a felsorolásból, mert nem skatulyázható be munkássága.

A végkövetkeztetés ezennel fordított. Lehet, hogy nem is csökken a tudományos kibocsátás, csak módosul a szerkezete? Nemegyszer maga az átmenet „piaca" dönt, mit is tart fontosnak. Jó példa erre a privatizáció, amely szempillantás alatt létrehozta saját

kutatási kínálatát. Most sem a minőségről beszélek, hanem arról, hogy kevés mértékadó/törekvő elméleti közgazdász tehette, hogy ne nyilatkozzék meg a magántulajdonról, legalább ideiglenesen szüneteltetve más irányú tudományos elfoglaltságait. Amint bealkonyul a privatizációnak, feljő majd a *public policy* csillaga: a szociálpolitika például már javában teszi fel a közgazdasági kérdéseket. A kapitalizmust - úgy hírlik - nehéz lesz átvészelni a nyugati (esetleg távol-keleti, dél-amerikai) irodalom böngészése, értelmezése, alkalmasint megújítása nélkül.

A kérdés éppenséggel ez: naponta hány órát üzemel ma ez a böngészde; mit is keresünk benne; nem tévedünk-e el tekervényes folyosóin; jól választunk-e a keresgélés során; mi döntünk-e vagy ránk sózzák a portékát; vajon amit találunk, képesek vagyunk-e használni; össze tudjuk-e illeszteni meglévő ismereteinkkel; ha nem, melyiket vetjük el; s jutunk-e váratlan felfedezésekre eközben?

Minden eddigi következtetésem nem több - remélem, nem túl botor - hipotézisnél. Mindössze arra szolgálnak, hogy meggyőzzem az olvasót: az írás elején idézett kesergők, illetve a később felsorolt pesszimista aranyigazságok alapos ellenőrzésre szorulnak. Kevesen vették azonban eddig a fáradságot, hogy unalmas egyetemi tankönyveket hasonlítsanak össze, öntelt külföldi tanácsadókat faggassanak, vagy megnézzék, hova rajzanak ki a doktorandusok, és mit hoznak vissza a fejükben, miként sóványodtak le a kutatóintézetek, milyen műveket dobnak piacra az új kiadók, és mi játszódik le a politikába katapultált elméleti közgazdászok gondolatvilágában. Sajnos jóval hagyományosabb eszmetörténeti vizsgálatok is váratnak magukra. Még mindig óriási lyukak tátonganak a magyar közgazdasági gondolkodás 1989 előtti történetének ábrázolásában, így nehéz a „kályhát" azonosítani, ahonnan elindulhatna az összehasonlító elemzés. A hajdani mesterek ritkán vallanak magukról. Az utóbbi évek terjedelmes párt- és kormányprogramjait is inkább napilapok szedik ízekre, mint tudós dolgozatok. A tudományos verseny valóban gyér: a majdani vitapartnerek még nem azzal foglalkoznak, hogy elhelyezzék egymást az elméleti térben. Nem kizárt, hogy a negyven éve folyamatosan építkező Kornai János életművének átfogó kritikai méltatása is előbb fog elkészülni a tengerentúl, mint itthon.

*

Konferencia után, kutatás közben vagyunk. A projektum nyílt, máris csatlakoztak hozzá néhányan. A cél a magyar közgazdasági gondolkodás aktuális leltárának felvázolása, legalább körvonalaiban. S ha mód van rá, kelet-európai összehasonlításban is.

A konferencia előtt azt ajánlottam a résztvevőknek, hogy a „mi újság a közgazdaságtudományban ezen a tájon?" alapkérdésre első nekifutásra mindannyian az örökség–utánzás (import)–felfedezés hármas bontásában gondoljuk végig a választ saját kutatási területünkön, természetesen figyelemmel a kevert megoldásokra (például a továbbfejlesztésre) is. Magyarán, nézzük meg, hogy mondjuk a privatizáció kurrens hazai elméletéhez (elméletőredékeihez) mit adtak a hajdani reformközgazdászok, mi jött be Nyugatról (esetleg Keletről), és vajon születtek-e jelentős ötletek az elmúlt fél évtizedben Magyarországon. Mindeközben próbáljuk megállni, hogy a triász bármelyik elemét eleve szebbnek tartsuk a többinél. Ne szépítsük, a modell már-már közhelyes: amit nem tanultunk meg a mamától, azt vagy a szomszéd gyerektől lestük el, vagy magunk jöttünk rá, esetleg olyan dolgokra is, amit egyikőjük sem tudott.

Elfogadtuk, hogy a kényes kérdést, „mit is értsünk közgazdaságtudományon?", eleinte nem bolygatjuk. Okulva közös tapasztalatainkból, a mércét önkritikusan nem helyeztük túl magasra, és nem zavart bennünket, ha egy elméleti ötlet egy pártprogramban, egy minisztériumi munkaanyagban vagy egy egyetemi jegyzetben rejtőzködött, nem pedig egy (egyébként nem létező) hatkötetes munkában a posztkommunista transzformáció el-

méletéről. Hasonlóképp, már az eredeti kérdéseket is szívesen lajstromba vettük, ha nem is követte őket hasonlóan eredeti kutatási program még. Nem azt firtattuk, hol késik a transzformáció Nagy Elmélete, hanem inkább azt, hogy a „kis elméletek" vajon megbízhatóak-e már. Töredékek-e vagy építőkockák? A sirámokat fájó szívvel félretéve, az elmúlt öt-tíz év magyar közgazdasági gondolkodásának feltérképezésébe vágtunk. Mégpedig a következő témák szerint:

- nyugati kínálat (elméleti menü, átmenet-analógiák, külföldi tanácsadók stb.);
- transzformációs elméletek (stabilizáció, privatizálás, külgazdasági nyitás, piacosítás/dereguláció, iparpolitika/modernizáció, kormányzati reformok, informális gazdaság, szociális partnerek, szociálpolitika stb.);
- nagy átmenet-víziók (tudományos forgatókönyvek, párt- és kormányprogramok);
- az elméleti közgazdász „sorsa" (tudomány - politika - üzlet, egyetemi reform, közgazdasági tankönyvek/könyv- és folyóirat-kiadás stb.).

A fenti tárgykörök természetesen részben átfedik egymást. A kutatási program végső szerkezetét - rendszerint így van ez - jórészt maguk a résztvevők határozzák meg, s egyelőre néhány téma keresi szerzőjét. Ha sikerült megtalálniuk, frappáns-polémikus dolgozatokat csaltak ki belőlük, amint ezt az alábbi írások is tanúsítják. A tanulmányok viszonylag rövidek, ám igen sűrűek és forrásértékük is tetemes, mivel részletes irodalmi utalásaik jól rögzítik az egyes közgazdasági diszciplínák fejlődését/stagnálását az elmúlt évtized Magyarországán. Ha hiányzott is néhol a történelmi távlat, pótolta azt a „résztvevő megfigyelők" személyes hitele.

Még nincs kész a leltár...

Csontos László

Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon*

Bevezetés

A racionális döntések elmélete kifejezés gyűjtőfogalom, amely egyfelől különféle szubsztantív és formális modelleket, másfelől pedig egy metodológiai paradigmát foglal magában.[1] Az említett szubsztantív és formális modellek közé az individuális döntések elméletének típusváltozatai, a játékelmélet, a közösségi döntések elmélete, továbbá általában a társadalomtudományok (politikatudomány, szociológia, pszichológia, jogtudomány, történettudomány stb.) ökonómiai ihletésű modelljei tartoznak. A racionális döntések elmélete néven számon tartott metodológiai paradigma viszont nem más, mint az a közös módszertani platform, amely az előbbi formális és szubsztantív modellek társadalomtudományi alkalmazásait egyéb társadalomtudományi kutatási programoktól és elméleti rendszerektől elválasztja és megkülönbözteti. Az alábbiakban elsősorban a racionális döntések elméletének nevezett módszertani paradigma hazai recepciójának problémájá-

* Köszönettel tartozom a konferencia résztvevőinek értékes megjegyzéseikért, valamint *Szántó Zoltánnak* és *Takács Károlynak* az anyaggyűjtés során nyújtott segítségükért.

[1] A racionális döntések elméletéről kiváló áttekintést nyújt *Abell* [1991], valamint *Elster* [1986].

Csontos László a Közép-Európai Egyetem tanára.

val foglalkozom, és csupán érintőlegesen tárgyalom a döntéselmélet, a játékelmélet, a közösségi döntések elméletét vagy az ökonómiai ihletésű társadalomtudományi modellek magyarországi meghonosításával összefüggő kérdéseket.

Az örökség

A hetvenes évek vége táján alapvetően három irányzat nyomta rá bélyegét a hazai társadalomkutatatásra. Először: változatlanul jelen volt, méghozzá domináns pozícióban volt jelen az egyszerre normatív társadalomfilozófiai elméletként, kutatási programként és módszertani ajánlások gyűjteményeként felfogott – kritikai és ortodox – marxizmus. Másodszor: a „normál" tudomány részévé és intézményesen is elfogadottá vált a kemény, matematikai-statisztikai vagy puha, kvalitatív módszerekkel (kérdőíves fölmérések az első esetben, esettanulmányok, mélyinterjúk a másodikban) operáló empirikus társadalomkutatás. Harmadszor: egyfajta módszertani és szervezeti autonómiára tett szert a gazdaság- és társadalompolitikai, valamint szociotechnikai ajánlások megfogalmazására törekvő, úgynevezett reformközgazdaságtan és reformszociológia.

A társadalomtudományi oktatás állapota az egyetemek falain belül – ha a tervgazdaság igényeit kiszolgálni hivatott szervezeti megoldásokat és a szakhivatalnoki apparátusokban felhalmozódott szolgálati tudás közvetítésére hivatott tantárgyakat figyelmen kívül hagyjuk – pontos tükörképe volt ennek a helyzetnek. Mindez persze azt jelentette, hogy a létező felsőoktatási intézményekben nem csupán a nemkívánatos politikai nézetek, értékelő vagy filozófiai álláspontok maradtak képviselet nélkül, hanem valójában nem jutott hely a tisztán szaktudományos képzés számára sem.

Az utóbbi állításomat a közgazdaságtanra vonatkozóan némileg pontosítanom kell. Noha visszatekintve úgy látom, hogy Magyarországon egészen a nyolcvanas évek közepéig (sőt talán tovább is) nem lehetett például szervezett formában, alapos és megbízható mikroökonómiai tréninget kapni – ugyanúgy, ahogyan az egyetemi tanrendekből száműzve voltak általában a neoklasszikus közgazdaságtan, a standard makroökonómia, a tiszta szociológiai elmélet vagy a makroszociológia alapelveit taglaló kurzusok –, és a kortárs társadalomtudományos elméletekről csupán elmélettörténeti előadásokon, ám többnyire ott is csak meghatározott szűrőn át lehetett információhoz jutni, „tiszta" matematikának vagy „alkalmazott gazdaságmatematikának" álcázott tárgyak formájában mégis csak egész jó MIT típusú közgazdaságtani műveltséget lehetett (volna) szerezni.

Néhány egyszerű példával szeretném érzékeltetni, mire gondolok. Optimumszámítás vagy lineáris programozás címszó alatt a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen is meg lehetett (volna) tanulni a korlátok melletti optimalizálás elemi technikáit, mondjuk a Lagrange-módszert vagy a Kuhn–Tucker-feltételeket. A marxi újratermelési sémák örvén néhányan általános egyensúlyelméletről beszéltek, sőt számítástechnika előadásokon – ki tudja, miért éppen ott – bánatmátrixokról és egyéb döntéselméleti ínyencségekről lehetett hallani. A játékelméletet – az egyetlen létező magyar nyelvű összefoglaló munka nyomán (*Szép–Forgó* [1972]) – abszolút formális elméletként, a modern matematika egyik érdekes, de átlagos közgazdászhallgatók számára felfoghatatlan kuriózumaként tartotta számon mindenki.

A baj csak az volt, hogy a szóban forgó tárgyak oktatói elfelejtették közölni – nem tudom persze, hogy ők maguk tisztában voltak-e vele –, hogy ezek a tárgyak mégiscsak valóságos emberekről és valóságos gazdaságokról szólnak, és olyan analitikus apparátust bocsátanak a rendelkezésünkre, amelyet erre, vagyis valóságos gazdasági problémák tisztázására, árnyaltabb leírására és jobb megértésére lehet fölhasználni. Megkockáztatom, hogy a konferencia hozzám hasonló korú résztvevőinek túlnyomó többsége ezt

akkoriban ugyanígy érezte. Ráadásul: noha ebben a torz formában képviselve volt ugyan az MIT típusú közgazdaságtan a hazai felsőoktatásban, habár senki sem tudta, hogy mi az efféle képzésnek az értelme, ám semmilyen formában nem létezett chicagói stílusú közgazdaságtani képzés. Egész közgazdászgenerációk nőttek fel anélkül, hogy valaki – az állítás minden következményével együtt – elmagyarázta volna nekik, hogy nincsenek ingyenebédek.

Ennek az áldatlan állapotnak a kialakulásához és fennmaradásához, úgy vélem, igen nagy mértékben hozzájárult az a körülmény, hogy az előbb említett társadalomtudományi irányzatok módszertani önértelmezése körül komoly bajok voltak. Az empirikus társadalomkutatás tekintélyes része az idő tájt megítélésem szerint boldog metodológiai öntudatlanságban leledzett. A marxista társadalomfilozófia és a reformtudományok között pedig – paradox módon – létezett egy meglehetősen szoros tudományelméleti kapocs: mindkét iskola képviselői úgy vélték, hogy diszciplínáik különleges ismeretelméleti és metodológiai státusra, a hagyományos szaktudományos elméletekétől eltérő érvényességi kritériumokra tarthatnak igényt. Ez az álláspont azt sugallta, hogy a standard ökonómiai elmélet nem csupán érdektelen, hanem szubsztantív értelemben tökéletesen irreleváns is a magyar gazdaság, a szocialista gazdasági rendszer vagy általában a gazdasági viselkedés adekvát leírása, magyarázata vagy megértése szempontjából.

Változás: külső és belső hatások

Az előbbiekben vázolt helyzet a nyolcvanas évek közepére fokozatosan megváltozott. Azt hiszem, félrevezető és szimplifikáló lenne azonban ezt a változást a konferencia tematikája által sugallt módon csupán valamiféle külső hatásra vagy arra viszavezetni, hogy a kelet-európai tudósok szeretik majmolni a metodológiai egyedfejlődés magasabb fokán álló nyugati kollégáikat. Annál is inkább, mivel – talán a közgazdaságtan főáramlatát leszámítva, ahol a nagy tudományfilozófiai viták ekkorra már, úgy tűnik, nagyjából eldőltek – a gyakorló társadalomkutatók többsége más világtájakon is meglehetősen tanácstalannak mutatkozott, amikor a marxizmus vagy a reformtudományok tudományelméleti pretenziói kerültek szóba.

A szóban forgó pretenziók elutasításához Magyarországon, úgy gondolom, elsősorban a következő két fejlemény készítette elő a terepet. Léteztek egyfelől olyan szuverén szaktudományos teljesítmények – itt elsősorban a hiány közgazdaságtanának megteremtésére gondolok –, amelyek különösebb módszertani önreflexió nélkül ugyan, de nyilvánvaló módon a standard közgazdasági elemzés módszertani és tartalmi alapföltevéseire építve mondtak valami fontosat és érvényeset a magyar gazdaságról. Másfelől pedig – kiváltképp a kritikai racionalizmus érvei hatására – egyre többen fogalmaztak meg egyre határozottabb kételyeket a marxizmus (idesorolva most már a frankfurti iskola marxizmusát és az úgynevezett kritikai politikai gazdaságtant is) és a reformtudomány privilegizált ismeretelméleti státusával kapcsolatban. Az érdekesség kedvéért megemlítem, hogy 1977-ben Karl Popperről lehetett már eszmét cserélni legalább egy vezető reformközgazdásszal (hol máshol, mint a 2-es villamoson), és hamarosan előkerültek olyan – a reformalkuk sűrű erdejében bolyongó – ifjabb titánok, akik újabb keletű közgazdasági elméletek segítségével próbálták leírni és értelmezni saját helyzetüket és a reformtudomány pozícióit az éppen aktuális intézményi és politikai erőtérben (*Kovács* [1984]).

A kritikai racionalizmus programjának az elméleti és empirikus szaktudományok emancipációjához való hozzájárulását nehéz lenne túlbecsülni, jóllehet a program maga mindössze néhány – végtelenül egyszerű – metodológiai alapelvre hívja föl a figyelmet. A kritikai racionalizmus szószólói lényegében azt hangsúlyozzák, hogy a tudományos el-

méletek nem csupán formális struktúrák, kutatói közösségek egyetértésén nyugvó konvenciók vagy használható előrejelzések megfogalmazására szolgáló instrumentumok, hanem olyan konstrukciók, amelyeknek igazságtartalma van. A szaktudományos elméletek – formális szerkezetüket tekintve – állításokból épülnek föl, amelyek igazságértékéről logikai vagy empirikus elemzés révén győződhetünk meg. Egyetlen állítás igazságértékét sem lehet azonban empirikusan felülvizsgálni, ha a benne szereplő fogalmak homályosak, pontatlanok vagy elnagyoltak. Éppen ezért a felülvizsgálhatóság érdekében a létező elméletek explikációjára vagy racionális rekonstrukciójára van szükség. A racionális rekonstrukció során meg kell próbálni különbséget tenni tényállítások és értékelő állítások között, mivel faktuális állításokból nem következtethetünk normatív összefüggésekre, és a normatív állítások logikai-módszertani státusa más, mint a tényállításoké. Azokat az elméleteket, amelyek nem állják ki az empirikus és logikai elemzés próbáját, el kell vetni.

Ebben a megváltozott módszertani közegben jelent meg a racionális döntések elmélete (RDE) mint módszertani paradigma a nyolcvanas évek végén Magyarországon. A paradigma kezdetben – Karl Popper néhány elszórt, a társadalomtudományok módszertani sajátosságaira vonatkozó megjegyzése nyomán – a szituációs logika megjelölést viselte, és tartalmi szempontból a döntés- és játékelmélet elemi modelljeinek társadalomtudományi alkalmazhatósága melletti érveket, módszertani szempontból viszont néhány explicit metodológiai alapelvet foglalt magában.

Az RDE-paradigma legfontosabb metodológiai nóvuma, úgy vélem, a módszertani individualizmus alapposztulátumainak következetes érvényesítése volt. A módszertani individualizmus képviselői az individuumot és az individuális cselekvést helyezik a társadalomtudományi elemzés centrumába, elutasítják a holizmus mindenféle változatát, és úgy vélik, hogy egy társadalomtudományi magyarázat csak akkor lehet módszertanilag kifogástalan, ha a vizsgált jelenséget sikerül visszavezetni egyéni szándékokra, vágyakra, célokra, motívumokra és preferenciákra.

Az RDE-paradigma egy másik összetevője az az elemi racionalitásposztulátum, amelynek értelmében a társadalomtudományok által vizsgált emberi cselekvések magyarázata során célszerű és termékeny azzal a segédhipotézissel élnünk, hogy a kérdéses cselekvések hiánytalanul beilleszthetők egy cél–tapasztalati szabály–eszköz sémába. Magyarán: tanácsos azt föltételeznünk, hogy az egyének cselekedeteik során meghatározott célok elérésére törekszenek, és információik és tapasztalataik alapján döntik el, hogy mely eszközök a legalkalmasabbak a szóban forgó célok elérésére. A racionalitásposztulátum mögött nyilvánvaló módon az a föltevés húzódik meg, hogy az egyének nem bábuk módjára, mítikus társadalmi „erők" hatására, hanem saját szándékaikat követve, intencionálisan cselekszenek.

Az RDE-paradigma által ajánlott magyarázó séma logikai struktúrája lényegében megegyezik a mikroökonómiai elmélet alapmodelljeinek szerkezetével. Mindkét esetben arról van szó, hogy föltételezzük: az egyének preferenciáik, információik, vágyaik és meggyőződéseik alapján, bizonyos korlátozó feltételek – ökonómiai, erkölcsi, pszichológiai, fizikai korlátok – figyelembevételével választanak az előttük nyitva álló alternatívák között. Mivel mindkét esetben föltesszük, hogy a korlátozó feltételek nem szűkítik le egyetlen elemre az egyén előtt nyitva álló alternatívák halmazát, mind az RDE-paradigma, mind a mikroökonómiai elmélet elutasítja a társadalmi és ökonómiai determinizmust hangsúlyozó strukturalizmust. Mivel mindkét álláspont hívei fölteszik, hogy a szocializációhoz hasonló mechanizmusok – az egyéni preferenciarendezések rögzítése révén – nem programozzák az egyéni döntéseket, mind az RDE-paradigma, mind a mikroökonómiai elmélet képviselői elvetik a szerepelmélet által sugallt pszichológiai vagy szociálpszichológiai determinizmust.

Az RDE módszertani paradigmájának térhódítása tehát a mikroökonómiai modellek jelentőségének újrafölfedezését jelentette, mind általában a társadalomtudományokban, mind pedig a szűken vett közgazdaságtanban. Azt hiszem, nem túlzás azt mondani, hogy a nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóján sokan az RDE kerülő útján jutottak el vagy vissza a közgazdaságtanhoz, és értették meg, hogy az ökonómiai elmélet, vagyis a közgazdaságtan mint szaktudomány nem csak mint elemzési módszerek vagy absztrakt modellek gyűjteménye fontos, hanem egészében véve releváns lehet az emberi cselekvés és a valóságos világ megértése szempontjából. Elegendő itt a korrupció vagy a hálapénz közgazdaságtanával összefüggő munkákra utalni (*Galasi–Kertesi* [1987], [1988], [1991]). A közgazdaságtan és az RDE-paradigma közti szoros kapcsolatot ebben az időszakban az is mutatja, hogy egy 1991-ben készült bibliográfia, amely a magyar nyelven megjelent idevágó publikációkat sorolja föl, az első magyar mikroökonómia tankönyv, valamint Varian munkájának bizonyos fejezeteit szintén az RDE körébe sorolja (*Helmich–Szántó–Tóth* [1991].

Recepció

A kilencvenes évek közepére nyilvánvalóvá váltak az RDE-paradigma hazai recepcióját meghatározó törésvonalak. A közgazdaságtudomány meglehetősen nehézkes professzionalizálódásával párhuzamosan lassan, de biztosan zajlik a szubsztantív RDE-modellek – döntés- és játékelmélet, lényegesen nehezebben a közösségi döntések elméletének – beépülése a hazai társadalomtudományi gondolkodásba. Másfelől viszont posztmodern káosz uralkodik azokban a puhább társadalomtudományokban, amelyekben a nagy metodológiai viták hullámai mindmáig nem ültek el, jóllehet korábban ezek egy része is hajlandóságot mutatott az RDE-paradigma befogadására. A metodológiai szörnyszülötteket bemutató nemzetközi show minden szereplője jelen van a hazai tudományos színtéren. Ennek megfelelően – és erre vonatkozik előadásom címében a „túl jón és rosszon" – a magyar társadalomkutatók értesülhettek már az RDE-paradigma emocionalista és feminista kritikájáról, sőt – korábbi recepciós beidegződésekkel összhangban – az RDE-paradigma tudásszociológiai értékelésére is komoly kísérlet történt (*Hadas* [1993]).

Egy elméleti álláspont tudásszociológiai értékelése lényegében azt jelenti, hogy nem vizsgáljuk érdemben – vagy azért, mert érdektelennek tartjuk, vagy pedig azért, mert nem vagyunk abban a helyzetben, hogy szakmailag hitelt érdemlően megtehetnénk – az adott kutatási program tartalmi összetevőit vagy esetleges eredményeit, hanem ehelyett az álláspont képviselőinek hátsó szándékaira, mögöttes motívumaira összpontosítunk. A tudásszociológiai elemzés az RDE-paradigma magyarországi és nemzetközi szószólóit leplezett és leplezetlen hatalmi ambíciókkal vádolja, és sejtetni engedi, hogy a szóban forgó tudományos megközelítésmód követése valamiképpen az érintett kutatók torz személyiségszerkezetének következménye (*Hadas* [1993] 190–191.o.). Itt tartunk most, kíváncsian várom a folytatást.

Hivatkozások

ABELL, P. [1991]: Rational Choice Theory. Elgar, Aldeshot – Brookfield.
ELSTER, J. [1986]: Rational Choice. University Press, New York.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1987]: A korrupció terjedése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1988]: Patkányverseny a korrupciós piacon. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
GALASI PÉTER – KERTESI GÁBOR [1991]: A hálapénz ökonómiája. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
HADAS MIKLÓS. [1993]: Racionális döntések elmélete és újmessianizmus. BUKSZ, nyári szám.
HELMICH,D. – SZÁNTÓ Z. – TÓTH M. [1991]: A racionális döntések és játékok elmélete (Magyar nyelvű irodalom). Replika, 4. sz..
KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS. [1984]: A reformalku sűrűjében. Valóság, 3. sz.
SZÉP JENŐ – FORGÓ FERENC [1972]: Bevezetés a játékelméletbe.Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Vincze János

Van-e magyar út az elméleti közgazdaságtanban?

Kiindulási pontom az a megfigyelés, hogy számos magyar közgazdász – köztük ezen írás szerzője is – úgy érzi, hogy van különbség a jelenlegi magyar és a „nyugati" közgazdaságtan között, és az a feltevés, hogy nem csupán érzékcsalódásról van szó. Ez azonban nem jelenti feltétlenül azt, hogy pontosan meg tudjuk fogalmazni ennek a különbségnek a mibenlétét. Jóllehet kételyeim vannak a vállalkozás realizálhatóságát illetően, az alábbiakban mégis kísérletet teszek arra, hogy megfogalmazzam azt, hogy miben látom a különbség „lényegét". Egy ilyen összehasonlítás során szükségképpen elsikkadnak az összehasonlítandó „aggregátumokon" belüli finom különbségek. A műfaj korlátain belül legfeljebb azt remélhetem, hogy észrevételeim inspirálóan hatnak az olvasókra; magukra, illetve másokra ismernek azokból, de semmilyen olyan bizonyítékkal nem tudok szolgálni, amely alapján el kellene fogadniuk megállapításaimat.

Véleményem szerint az igazi különbséget a stílusban, a kérdésfeltevések, a közgazdasági problémák megközelítési módjában kell keresnünk. A „nyugati" közgazdaságtan akkor fogja meghódítani a magyart, ha a magyar közgazdászok többsége elsajátítja az arra jellemző általános stílust, és nem akkor, amikor a magyar közgazdászok valamennyien híveiül szegődnek kurrens, bizonyos szubsztantív módon leírható nézetrendszereknek. A ma forgalomban levő elméletek (netán paradigmák) ugyanis nem általánosan elfogadottak a világ egyetlen részén sem, mégis azt tapasztaljuk, hogy új klasszikusok és új keynesiánusok, valamint a tökéletes és korlátozott racionalisták között igenis van – mégpedig gyümölcsözőnek tekinthető – kommunikáció. Sőt mi több, figyelmes szemlélő azt is észreveheti, hogy egyes kutatók gyakran csak nehezen illeszthetők be ezekbe a nagy iskolákba vagy általános paradigmákba, s tevékenységük bizonyos részeiben egymással szigorúan véve nem összeegyeztethető gondolatkörökkel is kísérleteznek. Ennek oka lehet persze az egyszerű következetlenség vagy a személyes gondolati „fejlődés", de – érzésem szerint – jórészt a tudományos gondolkodásnak abból az alapvetően agnosztikus szemléletéből származtatható, amely a modern tudományokat általában, valamint a „nyugati" modern közgazdaságtudományt is jellemzi.

A továbbiakban először azt szeretném összefoglalni, hogy véleményem szerint mi jellemzi a modern nyugati közgazdaságtan stílusát. Úgy gondolom, hogy amit leírok, számos ponton jellemzi a mai empirikus tudományos gondolkodást általában is, és meglehetősen bizonyos vagyok abban, hogy leírásom tűrhetően pontos képe a *mainstream* közgazdasági gondolkodásnak, amely kialakított bizonyos olyan stílusjegyeket, amelyek pél-

Vincze János, Magyar Nemzeti Bank.

dául a természettudományokra nem jellemzőek. Ezután megvizsgálom azt a kérdést, hogy mi okozta a magyar közgazdaságtan különutasságát, és mik ennek a főbb jellemzői. Legvégül pedig némi tudománytörténeti előrejelzést kísérelek meg a témához illően „puha" formában.

A modern közgazdaságtan stílusa

Három kérdéskört emelek ki: *1.* az empíriával kapcsolatos attitűdöt, *2.* az elmélet és a modellek szerepének értékelését, végül pedig *3.* a vizsgálható problémáknak és a tudományon belüli munkamegosztásnak a kapcsolatát.

1. A közgazdaságtan empirikus tudomány, amelynek végső célja a predikció, jóllehet gyakran ennél kevesebbel is be kell érnie. Ez a kevesebb néha egyszerűen a tények magyarázata vagy akár csupán érdekes jelenségek felfedezése is lehet. Mivel az ellenőrzött kísérletezés lehetőségei nagyon korlátozottak – bár az úgynevezett kísérleti közgazdaságtan (*experimental economics*) fejlődésével egyre kevésbé azok – az empirikus közgazdaságtannak matematikai statisztikai (értsd ökonometriai) eszközöket kell használnia. Az egyedi jelenségek vizsgálata szükségképpen kevésbé megbízható eredményeket szolgáltat, mint azok az eljárások, amelyekben nagyszámú adatot vagyunk képesek valószínűségszámításon alapuló eszközökkel feldolgozni. Sztorik, esettanulmányok érdekesek ugyan, de leginkább elméletek generálására alkalmasak (heurisztikus funkció), ám egyedi történetekkel semmilyen elmélet nem igazolható, illetve egy-egy sikeres vagy sikertelen egyedi predikció nem vehető igazán komolyan. (Az „igazolható" kifejezést csupán az egyszerűség kedvéért használtam, ma már jól beépültek a közgazdasági gondolkodásba az igazolhatóság korlátaival kapcsolatos tudományfilozófiai megfontolások.)

2. Mivel a tapasztalattal való összevetés eleve nem valósulhat meg egy elméleti keret feltételezése nélkül, ezért szükséges absztrakt teóriákhoz folyamodni, amelyekben a pontosság és interszubjektivitás miatt a matematikai forma elengedhetetlen. A leghagyományosabb közgazdasági problémák egyébként is szinte kínálják magukat a matematikai kifejezésmódnak, hiszen mennyiségekkel, csökkenéssel, növekedéssel foglalkoznak. Gondolataink nemcsak egyértelművé és világosabbá, hanem pontosabban kommunikálhatóvá is válnak, ha – legalább részlegesen – matematikai nyelven fogalmazzuk meg őket. (Egyébként semmilyen, még tisztán matematikai kommunikáció sem tudja nélkülözni a természetes nyelvek használatát.) A matematika azonban nemcsak kifejezésmód (nyelv), hanem a felfedezés eszköze is. Bizonyos következtetésekre valószínűleg képtelenek lennénk eljutni, ha nem matematikai formában fogalmaznánk meg elméleteinket. Sőt egy ennél erősebb állítás is igaz: a matematika és a természetes nyelvek közötti fordítás nem valósítható meg tökéletesen, vannak olyan gondolatok, amelyek egyetlen megfelelő kifejezési formája matematikai.

3. A tudomány művelői között létezik egy bizonyos munkamegosztás. Az elméleti kutatók, empirikus közgazdászok, gyakorlati közgazdászok, statisztikusok, matematikusok gyakran csak részproblémákkal foglalkoznak, és kevesen vannak, akik energiájukat minden egyes részterületen kifejtik. A felmerülő kérdéseket igyekeznek kimerítően, tulajdonképpen „öncélúan" elemezni, függetlenül attól, hogy várnak-e valamilyen „externális" hatást. (Az analitikus képességek kiemelkedő helyet foglalnak el azok között az adottságok között, amelyeket az egyetemek lényegesnek tartanak ahhoz, hogy valaki magasabb tudományos fokozatot szerezhessen.) A fontos azonban az, hogy a részterületek között van kommunikáció, illetve vannak olyanok, akik több részterülethez értenek, és képesek közvetíteni a specialisták között.

A magyar „különút"

Fő állításom az, hogy ami a hazai közgazdaságtudományt alapvetően megkülönbözteti a „nyugatitól", az a fentebb leírt, a modern tudományokra jellemző általános stílusnak a hiánya, illetve beépületlensége. Ennek a hiánynak a magyarázatához vissza kell nyúlnunk a múltba, az 1990 előtti évtizedek sajátosságaiban, történéseiben kell keresnünk azt. Vélhetőleg egy ilyen „különutas" fejlődés feltétele volt egy viszonylagos elszigeteltség, vagyis az, hogy a magyar közgazdászoknak nem kellett a világpiacon versenyezniük. Azonban a különút sajátosságainak megértéséhez találnunk kell konkrét tényezőket is. A teljesség igénye nélkül három fontos momentumra szeretném felhívni a figyelmet.

1. A legnyilvánvalóbb talán a marxizmus szerepe, a hivatalosan marxistának nevezett közgazdaságtan befolyása az oktatásban, s ennek következtében nem elhanyagolható hatása a közgazdászok gondolkodására. Nem érdemes itt avval foglalkoznunk, hogy a szocializmus vagy a kapitalizmus közgazdaságtana című tankönyvek mindenkor mennyire voltak igazi vagy jó marxisták, mennyire tükrözték hűen Marx elméletét vagy intencióit. Akármit is gondol valaki ezekről a kérdésekről, vélhetően egyet kell értsen abban, hogy – megint csak a stílus tekintetében – a marxi elmélet és ezek a tankönyvek hasonlóak voltak egymáshoz. (Egy másik kérdés, amire megfelelő ismeretek hiányában nem tudok választ adni az, hogy ennek a közös stílusnak a gyökerei pontosan hova vezethetők vissza.) Közös jellemzőjük volt, hogy nem voltak apró, megfogható céljaik, analitikus problémáik, hanem inkább nagy, átfogó, mindent megmagyarázó elméletek kialakítására törekedtek. Ez alapvetően ellentétes a modern közgazdaságtudomány nézőpontjával, amely képes sok erőfeszítést áldozni olyan „kisszerű" problémák vizsgálatára is, mint például az hogy a keresleti függvényekből alkotott Slutsky-mátrix valóban szimmetrikus és negatív szemidefinit-e, és kevéssé tart vizsgálatra méltónak olyan kérdéseket, mint a munkásosztály relatív és abszolút elnyomorodásának történelmi törvénye. Az igazi különbség véleményem szerint az, hogy egy marxista stílusú közgazdász valószínűleg sohasem tartaná érdekesnek az előző problémát, míg egy modern „nyugati" közgazdász lehet hogy érdekesnek tartaná az utóbbit, amennyiben valaki pontosan meg tudná fogalmazni azt, hogy mit is jelent a relatív és abszolút elnyomorodás, és megfelelő elméleti és empirikus formát tudna adni a hipotézisnek. Ezenkívül a marxista típusú gondolkodók elméleti problémái között gyakran nagy szerepet kapnak a definíciós, a helyes elnevezésre koncentráló kérdések. A modern tudomány nominalista szelleme számára az ilyen kérdések nem lényegesek, a „jó" elnevezés legfeljebb az áru csomagolásának tekinthető, amely a marketing szempontjából lehet fontos, de nem lehet szerepe az elméletek megítélésében. Sőt a túlságosan hangzatos terminusok inkább gyanút válthatnak ki a kifejezendő gondolatok mélységét illetően. Tipikusnak mondható továbbá az is, hogy számos hazai közgazdász a modern közgazdaságtan által elméletinek tartott problémákat pusztán technikai, módszertani jellegűnek tekinti. (Ezzel nem azt állítom, hogy nem léteznek pusztán technikai problémák, csak azt, hogy a jelző használata között jelentősek a különbségek.)

2. Egy másik, talán kevésbé nyilvánvaló tényező volt a szocializmus gazdaságának nehezen elemezhető volta. A magyar közgazdászok jelentős része ugyanis elfordult attól, hogy csak nagy elméletekkel foglalkozzon, és jobban érdekelték azok a megfoghatóbbnak tűnő problémák, hogy valójában hogyan is működik a gazdaság, amelyben élnek. Ugyanakkor ezek a problémák „nehezek" voltak, ugyanabban az értelemben, ahogyan például a szociológiai problémák általában nehezebbek, mint a közgazdaságiak. Nehézségen itt azt értem, hogy nem egykönnyen engedik meg az absztrakt elemzést, és a statisztikai megközelítésmód is erős korlátokba ütközik. Nem véletlen, hogy ma a közgazdaságtan egyik legfejlettebb részterülete a pénzügytan (*financial economics*), ami egyszersmind az egyik legegyszerűbb is. A pénzügyi követelések piacán ugyanis viszonylag

homogén, jól definiálható jószágokkal van dolgunk, a fejlett pénzpiaccal rendelkező gazdaságokban nagyszámú professzionális szereplő tevékenykedik ezeken a piacokon, akiknek motívumai eléggé kézenfekvőek, valamint nagy tömegű, jól megfigyelhető, publikus adat teszi lehetővé a statisztikai elemzést. Azt is mondhatnánk, hogy ez a terület majdnem olyan egyszerű, mint mondjuk a kémia, ahol egy jól felkészült, szorgalmas kutatónak nagyon jó esélye van arra, hogy időről időre empirikusan releváns és új – ha nem is feltétlenül világrengető – eredményeket kapjon. A szocialista gazdaságok azonban sokkal nehezebben kezelhető képződmények voltak, a fenti egyszerűségi kritériumok egyike sem teljesült rájuk, s így nem csoda, hogy elemzésükkor a szokásos közgazdasági fogalmakkal nem lehetett nagyon messzire jutni. Az már csak személyes vélemény, hogy nem létezett olyan elmélet sem, amellyel messzibbre lehetett volna jutni. Így tehát sok szempontból érthető a magyar közgazdászok húzódozása a „nyugati" elméletek és stílus követésétől. Ugyanakkor valamely megközelítés alkalmazhatatlansága bizonyos problémákra, nem kell, hogy annak a megközelítésnek a teljes elvetéséhez vezessen. Sokak esetében azonban éppen ez történt. (Egyébként a nyolcvanas évekre kialakultak olyan elemzési eszközök, amelyek reményt adtak arra, hogy a szocializmus problémáit „közgazdasági" eszközökkel lehessen elemezni.)

3. Míg az első két ok jellemezhette az összes volt szocialista ország közgazdaságtudományát, addig ezekhez Magyarország esetében hozzáadódott egy speciálisan helyi körülmény is, az hogy a „tradicionális" közgazdaságtan egyik nemzetközileg legnevesebb kritikusa a hatvanas évek végén magyar közgazdász, Kornai János volt. Jólllehet cseh és lengyel közgazdászok is jól ismerték az Anti-Equilibriumot, tapasztalatom szerint ők jóval kritikusabban álltak annak mondanivalójához, mint magyar kollégáik. Számos magyar közgazdász – érzésem szerint – Kornai János művével mintegy igazolni látta legrosszabb sejtéseit a nyugati közgazdaságtant illetően, és elégedetten vette tudomásul, hogy nem kell sokat törődnie vele. Ez egyébként Kornai ajánlásaival is ellentétes, hiszen ő könyvében hangsúlyozta az általa bírált elméletek jelentőségét, és azok megismerésének fontosságát minden közgazdász számára. A könyv interpretálása során elkövették azt a csúsztatást, hogy az általános egyensúlyelmélet kritikáját az absztrakt, matematikai modellek kritikájaként fogták fel, megint csak a szerző vélhető intencióival ellentétesen, hiszen Kornai később is tanulmányozott matematikai modelleket. Ugyanakkor az általános egyensúlyelmélet hatása a gyakorlati közgazdaságtanra, a makroökonómiára vagy éppenséggel a pénzügytanra a hetvenes évektől bontakozott ki igazán, vagyis egy, a hatvanas évek végén írott könyv nem tudott teljes képet adni annak helyéről a tudományon belüli munkamegosztásban. Érzésem szerint mindmáig a „felnőtt" magyar közgazdászok többsége felszínes ismeretekkel rendelkezik a nyugati közgazdaságtanról, még annak tankönyvi anyagait sem ismeri jól, nemhogy a tankönyvekben nehezen leírható stílust, filozófiát.

A közös jövő

Lesz-e stílusváltás? Válaszom azt hiszem nem meglepő, és levezethető közgazdasági alapelvekből. Hosszú távon lesz stílusváltás, mivel a piac kinyílt, és a szereplők anyagi érdeke is ezt kívánja. A közgazdaságtan hasonlóan áll e tekintetben, mint a legtöbb szakma Magyarországon. A szakembereknek egyre inkább „világpiaci" követelményeknek kell megfelelniük – bár a munkaerő szabad áramlása korlátozott, s így komoly súrlódások lehetnek –, és csekély annak az esélye, hogy a világ többi része alkalmazkodjon hozzánk. Az oktatás és a kutatás hazai forrásainak csökkenésével egyre nagyobb részben külföldi pénzek finanszírozzák ezeket a tevékenységeket (lásd például TEMPUS, ACE

stb.), és nyugati kritériumok alapján bírálják el őket. Az újabb generációkon könnyen lemérhető az igazodási tendencia, hiszen az elméleti közgazdaságtannal foglalkozni kívánó tehetséges diákok szinte mindegyikének az a célja, hogy amerikai vagy amerikai stílusú nyugat-európai egyetemeken folytassa tanulmányait, s ott szerezzen tudományos fokozatot. (Tapasztalatom szerint tisztán intellektuális megfontolások is fontos szerepet játszanak.)

Ugyanakkor még hosszú ideig a szakma nem csupán ezekből a fiatalabb közgazdászokból fog állni, annál is inkább, mivel más fejlődő országokhoz hasonlóan ezek jelentős része a *brain drain* (szerencsés?) áldozatává fog válni. Másfelől az „átmenet közgazdaságtana" szintén elég nehéz téma, ha nem is olyan nehéz, mint a szocializmus közgazdaságtana volt. Ezért még jó ideig relatíve nagy fontossága lesz a jó helyismeretnek, annak, hogy valaki sok „történetet" ismerjen, a nyugati egyetemeken lényegesnek tartott analitikus és kvantitatív képességekhez viszonyítva. Ehhez járul még az a tényező is, hogy a stílus átvételének egy teljes kulturális tradíció átvételét kell jelentenie. Egy tradíció viszont sohasem kommunikálható tökéletesen írásban, és nagyon nehezen kommunikálható egyáltalán. Az átvétel legjobban személyesen, a tradíció birtokosainak példamutatásán keresztül valósulhat meg, ami viszont lassú és elhúzódó folyamat. Ezért azt jósolhatjuk, hogy az itthon hiányzó tradíció okán a szakma átmenete – s nem feltétlenül az egyes embereké – lassú lesz.

Nagy András

A *déjà vu*-től a *what is new*?-ig

Mivel lassan a kihalóban lévő bölények azon ritka példányaihoz tartozom, akik a hatvanas évek elején kezdtek megismerkedni nálunk a modern közgazdasági elméletekkel, úgy vélem, érdemes néhány gondolatot hozzáfűzni ahhoz, amit az utánunk jövő generáció e téren nemrégiben tapasztalt. Nem tudom megítélni, hogy hozzájárultunk-e az *örökség*hez, vagy éppenséggel az ellenkezőjéhez, ahhoz hogy szellemi tékozlásaink miatt kevés használható maradt utánunk örökbe, ezt alighanem majd később lehet eldönteni.

Ahogy a mostani „középgeneráció" beszámolt a Marx Károly Egyetemen szerzett ismereteiről és arról a konfliktusról, ami a korszerű közgazdasági elméletekkel való találkozásuk során keletkezett, *déjà vu* érzés keletkezett bennem, eszembe juttatta azt, ami velünk történt e téren a hatvanas években.

Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében 1955-ben megindult kutatások nagy része már a dogmatikus, sztálinista közgazdasági elmélettől való eltávolodás vagy szembefordulás jegyében indult. Sokan egyetértettünk abban, hogy a marxi elmélet érvényes lehet ugyan a kapitalizmus kritikájaként, de kevés, vagy szinte semmi használhatót nem mond sem arról, hogy a szocialista gazdaságot hogyan kell irányítani, sem arról, hogy a vállalatoknak hogyan kell gazdálkodniuk, sem pedig arról, hogy mi illeti meg a munkavállalókat és a fogyasztókat. Az akkor induló „revizionistának" bélyegzett reformista gondolkodók számára egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy az, amit e téren a sztálini korszak alkotott, közgazdaságilag is súlyosan hibás, az erőforrások nagyfokú pazarlásával, téves allokációjával, a fogyasztók kiszolgáltatottságával, a termelés minőségromlásával és technikai elmaradásával jár. Ebben a szellemi légkörben születtek meg a hatékonyság javítá-

Nagy András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

sát célzó első tanulmányok, *Máriás és Liska* [1954] cikke az export gazdaságosságának méréséről, *Turánszky* [1955] cikke a beruházások gazdaságosságáról és *Péter György* [1954] tanulmánya a gazdaságosság jelentőségéről, amelyeket már erősen befolyásoltak a Sztálin által kiátkozott jugoszlávok „piaci szocializmusának" gondolatai. Ezeknek a témáknak a kutatása és vitái alakították ki az akkori fiataloknak és középkorúaknak azt a csoportját, amely egyfelől élesen szembekerült a dogmatikus sztálinistákkal, másfelől létrehozott egy új megoldásokon és reformokon együttgondolkodó közösséget.

Az 1956-os forradalom, majd annak szovjet eltiprása és az azt követő terrorhullám fordulópontot jelentett mindannyiunk számára. Vízválasztónak bizonyult közöttünk, hogy elismerjük-e az újabb szovjet megszállás szükségességét, vagy gyalázatos agressziónak ítéljük azt. Nagy Imre és a forradalmárok tömeges kivégzését helyeseljük-e, hallgatunk-e róla, vagy a Kádár-féle pártvezetés felháborító árulásának tartjuk-e? A választás nem csupán politikai, elméleti és morális kérdés volt, mert miatta sokan börtönbe kerültek, vagy az állásukat vesztették. Mindez többünket arra vezetett, hogy kritikailag felülvizsgáljuk korábbi nézeteinket, életutunkat. Politikai tevékenységet nem folytathattunk, sokszor nem is akartunk, a marxizmus tételeit nagyrészt elvetettük, és a szovjet típusú tervgazdaság koncepciójával határozottan szembefordultunk.

Felismerve, hogy mennyire félrevezető volt mindaz, amit nekünk elmélettörténet címén a modern közgazdaságtudományról tanítottak, szinte rávetettük magunkat a nyugati szerzők eredetiben való olvasására, mármint arra, amihez akkor hozzájuthattunk. Így olvastuk Walrast, Pigout, Paretót, Schumpetert, Marshallt és néhány 56-os emigráns barátunk által hazaküldött nyugati egyetemi tankönyvet. Ezek ugyan korábbi tanulmányainkhoz képest nagyon üdítőek és izgalmasak voltak, igényességük, világos logikájuk és okfejtésük magával ragadott, ugyanakkor némileg tanácstalanul hagyott bennünket, hogy ugyan mit kezdhetünk mindezzel az ismeretanyaggal akkor, amikor az 1953–1957 között előtört reformgondolatokat szinte mind elvetették, és tartani lehetett attól, hogy visszaállítják a merev szovjet típusú tervgazdasági rendszert.

Alighanem ez a légkör magyarázza nagyrészt, hogy a klasszikus elméleteknél nagyobb hatással volt ránk, amikor megismerkedhettünk a lineáris programozással, a mátrixinverzióval és az input-output elemzéssel. Ekkor jelentek meg nálunk az első elektronikus számítógépek, akkor hihetetlennek tűnő számítási lehetőségeikkel. Úgy tűnt, hogy ezek már valóban olyan tudományos eszközöket (egyszerre hardvert és szoftvert) adnak a kezünkbe, melyekkel kimutathatóak a ténylegesen működő gazdasági rendszerek belső összefüggései, torzulásai és pazarlásai, valamint a javítás lehetőségei és irányai is. Ekkor születtek első tanulmányaink, amelyekben a megvalósítható tevékenységek halmazán különböző célfüggvénytípusokat optimalizáltunk és hasonlítottunk össze, a duális árakkal való optimalizálással kísérleteztünk, és ekkor készültek az első input-output elemzések is.[1] Már 1963-ban a Cambridge-ben szervezett *Activity Analysis* konferencián jelentős nemzetközi sikert aratott Kornai János és Lipták Tamás kétszintű tervezési modellje, ami a tervezésnek látszólag jobban megfelelt, mint a Kuhn–Thucker-eljárás.[2]

Ilyen körülmények között került sor a hatvanas évek közepén az első nagyszabású kollektív modellezési kísérletre, a Kornai által vezetett kétszintű tervezésimodell-család kialakítására, amelyben elég nagy számú ágazati optimalizálási modellt szerettünk volna a kétszintű eljárással összekapcsolni, és egymással összefüggésben, közösen optimalizálni. Nem véletlen, hogy ennek a nemzetközileg is úttörő vállalkozásnak az eredményeit nem publikáltuk. Menetközben rá kellett ugyanis ébrednünk arra, hogy formailag megoldhatók ugyan a modellek, és össze is kapcsolhatók, azonban olyan erős megszorítások-

[1] Lásd például: *Bródy* [1964] és *Nagy* [1965].
[2] Lásd: *Kornai* [1965].

kal és feltételezésekkel kell éljünk, hogy magunk se hihettük, hogy reálisan megvalósítható tervvariánsokat állítunk elő velük, és különösen azt nem, hogy azok egyértelműen jobbak lesznek, mint a tervezők hagyományos eszközökkel előállított tervei.

Ez a sokszor magunknak se bevallott felismerés egybeesett azzal, hogy megindult a gazdasági mechanizmus reformjának kidolgozása, többen aktívan részt is vettünk benne. Ez lényeges váltás volt: annak belátása, hogy a központilag kötelezően előírt tervezés a legkorszerűbb eszközökkel sem javítható meg igazán, pláne nem optimalizálható – a fogalom nem matematikai-formai, hanem tartalmi értelmében. Ha a szocialista gazdálkodást hatékonyabbá tenni, javítani szeretnénk, akkor nincs más út, mint a piaci eszközök alkalmazása és kiterjesztése, a központi irányítás és utasítás erős korlátozása, a vállalati önállóság növelése, a nyereségérdekeltség bevezetése és a világgazdaság felé való nyitás.[3]

Ez a váltás egyben annak a felismerése is volt, hogy bizonyos elméleti levezetések és tételek, a korszerű modellezési eszközök a gyakorlatban csak igen korlátozottan vagy sehogy se használhatók. Intellektuálisan rendkívül izgalmasak, sokszor „szépek", az oktatásban nagy sikerrel alkalmazhatók, sőt nélkülözhetetlenek, mert tisztázzák a fogalmakat és összefüggéseket, de a gyakorlati alkalmazhatóságukba vetett reményeinkben nagyrészt csalódnunk kellett.

Úgy tűnik a neofita lelkesedésnek és a valósággal való szembesülésnek ez a ciklikus mozgása ismétlődik most meg az utánunk jövő közgazdászgeneráció esetében, ez keltette bennem a *déjà vu* érzését az utóbbi idők számos vitája nyomán. Vannak, akik még a neofita lelkesedésnél tartanak, és vannak, akiket már elért a kiábrándulás hangulata vagy – ha jobban tetszik – a reális lehetőségek felismerése. És vannak persze, ahogy a mi időnkben is bőven voltak, akik tudatlan konzervativizmusukban vagy cinikusan eleve szemben állnak minden újjal és minden elmélettel.[4]

A *déjà vu*-nek van még egy momentuma: „pálfordulásunkkal" a kibiceknek is csalódást okoztunk – akkor is, ma is. Ma már kevesen emlékeznek (vagy akarnak emlékezni) arra, hogy a népgazdasági modellezési lehetőségeink miatt számos vezető nyugati közgazdász irigyelt minket, érdeklődéssel követte és lelkesen biztatta erőfeszítéseinket, majd csalódtak, amikor felhagytunk vele. A 68-as reform idején közülük többen elítélték piacpárti fordulatunkat, és egy ideig még a reformokat ellenző szovjet optimális tervezési modellek iránt érdeklődtek. Ma is bőven akadnak Nyugaton is, Keleten is, akik csalódottak a „szocialista vívmányok" feladása miatt, akik a közgazdasági elmélet terén is kudarcnak élik meg, hogy lemondunk nemcsak a tervgazdálkodás „fölényéről", de még a lehetőségéről is.

Van azonban e téren a közgazdasági és alighanem az ismeretelméleti gondolkodásnak egy lényeges adóssága. (Talán mondanom se kell, hogy ez az adósság is része az örökségnek.) Ezt már a hatvanas évek végén – magunkban – úgy fogalmaztuk meg, hogy hol van a határa a bonyolult nagy rendszerek áttekinthetőségének és irányíthatóságának? Mit lehet központilag átlátni, kézben tartani, és mit kell decentralizálni? Az információk felfelé és lefelé való áramlása hol és milyen mértékben deformálódik annyira, hogy a döntéseket is tévútra viszi? Mi az, amit e téren a modellek leküzdhető tökéletlenségei és

[3] Lásd például: *Nagy* [1967].

[4] Egy zárójeles megjegyzés: a közgazdasági elmélet és a gazdaságpolitikai gyakorlat szembeállítására gyakran elhangzik az a jóformán közhellyé váló megállapítás, hogy „a gazdaságpolitika nem tudomány, hanem művészet". Ilyesmit csak az mondhat, akinek nem sok fogalma van a művészetről. Lehet ugyan azt állítani, hogy például nincs olyan modell vagy számítógép, amely egy autót jól el tudna vezetni a Király utcából a Dob utcába, de ettől még a taxisofőr tevékenységét nem szabad összetéveszteni azzal, ami a Zeneakadémián folyik. A művészet legalább annyira elvonatkoztat a mindennapi gyakorlattól, mint a tudományos elmélet – a különbség egész másutt van.

a számítástechnikai lehetőségek korlátoznak, és mi az, amit az e téren végbement és ezután várható rohamos fejlődés ellenére sem lehet átlépni?

Annak, hogy az 1956-os forradalom az egyetemisták tüntetésével kezdődött, volt még egy fontos következménye a közgazdasági gondolkodás, elmélet és főleg az oktatás és a kutatás szétválása terén. A hatalom számára a forradalom egyik fontos tanulsága az volt, hogy különös gondot kell arra fordítani, hogy a „helytelen", „revizionista" vagy pláne az „ellenséges" nézetek be ne férkőzhessenek még egyszer az egyetemekre, mert megtapasztalták, hogy a „megfertőzött" hallgatók mennyire veszélyesek lehetnek. És ahogy 1947–1949 között a nem marxistákat száműzték az egyetemekről, úgy 1957 után már a nem elég megbízható oktatók között is nagy tisztogatást hajtottak végre, a kritikus szellemű kutatókat pedig be se engedték oda. Akiket hagytak oktatni, azok a megfélemlítettségnek olyan légkörében éltek, hogy nagyon vigyázniuk kellett, nehogy valami „helytelent", vagy revizionistának minősíthetőt mondjanak.[5]

A kutatóhelyeken, így a Közgazdaságtudományi Intézetben is, sokkal kevésbé volt megfélemlített a légkör. Leginkább arra vigyáztak, hogy a publikációkban ne jelenhessenek meg antimarxista nézetek, mert azok az éber doktrinerek veszélyes támadásainak tették ki nemcsak a szerzőket, de az intézményeket és a szerkesztőségeket is. A kutatás légköre, a viták azonban szabadabbak voltak, a kutatók inkább hozzájuthattak a nyugati irodalomhoz, elméletekhez és kutatási módszerekhez, és így felkészültebbekké is válhattak. Alighanem ez is hozzájárult ahhoz a – máig tartó – ellenérzéshez, ami az egyetemi oktatókat elválasztja a kutatásban dolgozóktól. És ez lehetett az oka annak is, hogy a tanszékek nagy része nemcsak hogy nem igényelte, de határozottan ellenállt annak, hogy a náluk képzettebb, elismert kutatók tanítsanak az egyetemen, és ez még akkor is tartott, amikor már politikailag nem kellett félni tőlük.

Paradox módon azonban a kutatóknak kevesebb lehetőségük volt elméleti kérdésekkel foglalkozni, mert rendszeresen azt igényelték tőlük, hogy témaválasztásaik gyakorlatilag minél hasznosíthatóbbak legyenek. Az egyetemen viszont közgazdasági elméletet, elmélettörténetet kellett (vagy kellett volna) oktatni olyanoknak, akik nagyrészt nem ismerték, vagy ha ismerték, nem merték ismertetni a korszerűbb közgazdasági gondolatokat és elemzési módszereket. Alighanem ez az eltorzult „munkamegosztás" vagy szerepvállalás él tovább napjainkban is. Az egyetemi oktatás elzártságából és öncenzúrájából nagyobb felszabadulást jelentett a dogmákat ledöntő rendszerváltás, mint amit a kutatók tapasztalhattak. Ez magyarázhatja, hogy a tananyag korszerűsítése és megújulása több neofita lelkesedést, „utánzást" váltott ki a korábban elméletileg elmaradottabb oktatás területén, míg a kutatók között kisebb volt a fordulat, több a kétség a Nyugatról beáramló elméletekkel szemben, amelyek számukra nem is annyira újak.

Áttérnék ezek után a *what is new?* kérdésére. Itt már – e hozzászólás szűk korlátai között – inkább csak valamiféle témavázlatot adhatok, aminek kidolgozása még hátra van.

1. Az egyik újdonságnak számító felismerésünk még a hatvanas években az volt, hogy sokkal nehezebb, ha éppen nem lehetetlen a szocialista gazdálkodásban valami célfüggvényt definiálni, mint a piaci gazdálkodásban. E téren – úgy véltük – nemcsak a különbségek nagyobbak, de a megismerés lehetőségei is kisebbek, mint a változók vagy a korlátozó feltételek meghatározásakor. Többek között ezeknek a kérdéseknek a vitatása is vezetett egyrészt a *comparative economic systems* kutatási irány kialakulására, másrészt a sokváltozós célfüggvények vizsgálatára, melyek valószínűleg nem, vagy nem így fejlődtek volna, ha nem lettek volna szocialista tervgazdaságok.

2. A népgazdasági modellezés és a mechanizmusreformok sikereinek és kudarcainak

[5] Jellemző, hogy a Közgazdasági Egyetemen az oktatók nagy része „önként" munkásőr lett ebben az időben. Erről született akkor a mondás, hogy: „ők voltak a legjobb közgazdászok a munkásőrök között és a legjobb munkásőrök a közgazdászok között".

tapasztalatai vezettek a közgazdasági racionalitással kapcsolatos számos illúziónk elvesztéséhez. A fentiekben „neofita lelkesedési periódusnak" nevezett korszakban ugyanis az a feltételezés dominált, hogy elég felismerni, mi a helyes: a népgazdasági érdek, az egyensúlyi ár vagy árfolyam, a helyes ösztönzési kritérium, az optimális terv, az optimális vállalatnagyság vagy termelési sorozatnagyság stb., és ha erre rájöttünk, akkor már csak meg kell valósítani, ami részletkérdés és nem a kutatókra, hanem a végrehajtó apparátusokra tartozik. Mikor sorozatosan kiderült, hogy az, amit helyesnek vagy pláne optimálisnak tartottunk, rendre nem valósult meg, akkor fordult a figyelmünk az intézmények működése felé, és fedeztük fel nagy lelkesedéssel a *collective choice* és *social choice* elméletekben ezeknek nemcsak a magyarázatát, hanem a tudományos kezelés lehetőségeit is. De az *utánzás* itt sem működött zökkenőmentesen, mert a sok hasonlóság mellett kiderült, hogy nagyon sokban különböznek azok az intézmények, amelyeket a párt, az állam és a monopolizáltság olyan mértékben dominál, mint a szovjet típusú gazdaságokban.[6] Úgy gondolom, tudtunk e téren is némi újakat mondani, de talán több itt is az adósságunk, mint az eredeti gondolat, amire rátaláltunk.

3. A külkereskedelmi kapcsolatok terén a rendszerváltozás és a KGST összeomlása véleményem szerint két lényeges új jelenséggel párosult, aminek az elemzését és az elméleti tanulságok levonását még csak nagyon hézagosan, vagy sehogy sem végeztük el. Az egyik a forgalom reorientációja, vagyis a KGST közismerten túlméretezett egymás közti forgalmának a normális vagy az alatti szintre való csökkentése, valamint a fejlett, elsősorban nyugat-európai országokkal való kereskedelem rendkívül gyors megnövekedése. A másik az import liberalizálásának – más országok korábbi, hasonló tapasztalataihoz mérve – rendkívül gyors és viszonylag ellenállás nélküli végrehajtása. Sajátos külső és belső körülmények segítették elő, hogy ezeken a területeken korábban elképzelhetetlen mértékű és gyors, alapvetően jó irányú változások mentek végbe. Csak a sikertörténeteknek elkönyvelt változások lezajlása után merültek fel kételyek, hogy talán túlzott mértékű volt a keleti piacokról való kivonulás, és talán az import liberalizálásának a belföldi termelést kiszorító hatása is túl erős és hirtelen volt. Más megfontolások viszont amellett szóltak, hogy éppen ez a két folyamat volt az, ami leginkább kényszerítette a belföldi vállalatokat a hatékonyabb és versenyképesebb termelésre, ellentétben például a privatizációval, amelynek az ilyen irányú hatása a vártnál sokkal lassabban érvényesül.[7]

4. A külkereskedelemben elért eredmények és kudarcok elemzése szorosan összefüggött a devizaárfolyam színvonalának megállapításáról és értékeléséről folytatott vitával. Mivel a teljes körű konvertibilitást és jól működő devizapiacot sehol sem lehetett egy csapásra bevezetni, a jegybankok árfolyam-politikája nagymértékben befolyásolta a külkereskedelmi forgalom mértékét és egyenlegét. Nagyon eltérő, de még kellően nem elemzett eredményekre vezetett az, hogy a liberalizálást erős (esetleg túlzott mértékű) leértékeléssel kapcsolták-e egybe, vagy enélkül, az infláció mértékéhez igazított (esetleg attól elmaradó, vagyis reálfelértékelődésre vezető) fokozatos leértékelést hajtottak-e végre. Ebben a kérdésben az elméletileg új szerintem az, hogy az árfolyam-megállapítás nemcsak a forgalom mértékére és az egyenlegére van hatással, hanem – és ez a piacgazdaságra való átmenet sikere tekintetében legalább olyan fontos – arra a hatékonyságszorításra is, amit az exporttermelés és az importhelyettesítés terén az árfolyam kifejt. A nagymértékű leértékelés ugyanis viszonylag könnyű helyzetbe hozza az exportőröket is, az importot helyettesítő belföldi termelőket is, kevésbé érzik azt, hogy kiszorulhatnak a piacról, ha nem csökkentik a költségeiket, javítják a minőséget és a marketingmunkájukat. A

[6] Lásd: *Nagy* [1990].

[7] Lásd például: *Köves-Oblath* [1991], *Gács* [1993], *Nagy* [1995].

reálfelértékelés viszont, éppen azzal, hogy erős hatékonyságszorítást alkalmaz, nem csak a külkereskedelmi mérleget ronthatja, hanem esetleg túl nagy csődökhöz, vállalatfelszámolásokhoz és a piacokról való kiszoruláshoz vezethet. Az árfolyam-megállapításnak ezért nem csak a külgazdasági egyensúly kialakítását kell céloznia, és nem is csak arra van hatással, hanem arra is, hogy milyen gyors vagy lassú lesz a hatékonyságjavulás a versenyszektorokban.[8]

5. A szocialista rendszerek összeomlása történelmileg teljesen új jelenség, és ezért sok váratlan meglepetéssel szolgált. Ezek közül közgazdaságilag az egyik leginkább figyelemre méltó, hogy az egyszerre túlszabályozott és a törvényeket kényük-kedvük szerint változtató és alkalmazó despotikus rendszerekből nem lehet simán átlépni a mennyiségileg kevésbé, de jogilag jól és következetesen szabályozott piacgazdaságba és politikai demokráciába. Az összeomlást sokkal természetesebben követi az anarchikus, szabályozatlan, jogilag bizonytalan és következetlen helyzet. Ebből a szempontból különösen tanulságos az állami vagyon nyílt vagy burkolt kifosztása, a spontánnak nevezett privatizáció, a helyismeret tőkévé alakítása, a külföldi befektetőknek tanácsokat adó, jól fizetett „komprádor" szakértők felbukkanása, az állami, politikai és civil szervezeteknek a gazdasági korrupcióval, óriásira nőtt adócsalással és monopolprofitokkal való összefonódása, a maffiák kialakulása.

Ezen a téren régen is, most is óriási a különbség a „fent" és a „lent" lévők között. A korábbi hatalom privilegizált birtokosai megszokták, hogy ők a törvények fölött állnak, azok rájuk nem, vagy nem úgy vonatkoznak, mint az „egyszerű emberekre". Ez kiváltképp alkalmassá tette őket arra, hogy az összeomlást követően kihasználják a lehetőségeket, még kevésbé tartsanak be szabályokat vagy etikai normákat, mint korábban. Akik – ezzel szemben – korábban a rendőrségtől, a párttagoktól és a besúgóktól félve, az „állami tulajdon szigorú védelme" légkörében csak kis stikliket mertek elkövetni, csak lassan ocsúdtak fel és a szabályozatlanságok, „joghézagok" között nehezebben igazodtak el. Mindez természetesen erősen rányomja a bélyegét az új tulajdonviszonyok kialakulására, a vállalkozók, menedzserek és munkavállalók kapcsolataira, a szocialista időkben a tőkés piaci munkaerkölcsöktől egyébként is nagyon különböző szokásokra. Ma még csak illúzióinkból felocsúdva bámuljuk ezeket a jelenségeket, elemzésükhöz se nagyon kezdtünk hozzá, és távolról sem tisztázott, hogy hova vezet ez a folyamat. De hogy sok benne az új, az biztos.

6. Nem számítottunk arra, hogy a demokratikus parlamenti és önkormányzati rendszerbe való átmenet egyik legnagyobb nehézsége az állami bevételek és kiadások (beleértve a társadalombiztosítás) rendszerének átalakítása lesz. Ennek az egyik, még kevéssé elemzett oka feltehetően az, hogy a szovjet típusú társadalmak tagjait évtizedeken keresztül nemcsak attól szoktatták el, hogy adót és biztosítási járulékot fizessenek, hanem attól is, hogy lássák az összefüggést befizetéseik és az állam kiadásai között. Ez olyan magatartást és mentalitást alakított ki, amely gyökeresen különbözik a demokratikus rendszerek polgárainak szemléletétől, akik jól tudják, hogy az állam és a biztosítótársaságok pénze tőlük származik, és azok felhasználásába beleszólhatnak. A szovjet típusú gazdaságokban a lakosságnak látszólag nem kellett adót fizetnie: nem volt jövedelemadó, nem lehetett látni a fogyasztási adót sem, a társadalombiztosítási és nyugdíjjárulékot a vállalatok úgy fizették, hogy arról a munkavállalók nemigen szereztek tudomást. Ez a pénzügyi rendszer tökéletesen megfelelt a diktatórikus rendszernek, amely egyfelől „láthatatlanul" annyi adót és jövedelmet vont el, amennyit akart, másrészt a „nem létező" adófizetés nem kapcsolódhatott össze az állami juttatásokkal. A lakosság látszólag semmit sem adott az államnak, csak kapott tőle: iskolát, egészségbiztosítást, nyugdíjat, hadsereget, bírósá-

[8] Lásd: *Oblath* [1993], *Nagy* [1995].

gokat, rendőrséget, valamint a kultúra és számos szolgáltatás támogatását. Ez volt az igazi gondoskodó állam, amelyik csak ad, és semmit sem kér, ezért aztán mindenhez joga van, és mindenki csak hálával tartozik neki.

Hosszú évtizedek beidegződése ezen a téren alapvetően meghatározta az emberek pénzügyi viszonyát az államhoz, ez a magyarázata nagyrészt annak az értetlenségnek, amivel a költségvetés kiegyensúlyozására irányuló törekvéseket fogadják, senki sem tudja, hogy az államnak honnan és mennyi pénze van, és ezért sem lehet érteni, hogy miért kellene a kiadásokat csökkenteni, vagy az adókat növelni. Ehhez járul a polgárok „megszerzett jogainak" védelme, amit az Alkotmánybíróság is megerősít, függetlenül attól, hogy befizetéseikkel miféle szolgáltatásokra kívántak jogot szerezni. Elméletileg tisztázatlan és gyakorlatilag megoldatlan, hogy hogyan lehet az „atyailag mindenről gondoskodó" állam képzetéből társadalmakat átvezetni egy olyan állapotba, ahol a lakosság maga dönti el, hogy mennyit és mire akar költeni, mit akar támogatni és mit biztosítani a maga és utódai számára.[9]

Még hosszasan lehetne sorolni azokat a különbségeket, amelyek hosszabb időn keresztül meghatározzák a rendszerváltás után ki- és átalakuló intézmények működését. Az a tény, hogy a piacgazdaságra való áttérés a közép- és kelet-európai országokban igen különböző előzmények után és sok tekintetben eltérő módon ment végbe, jó lehetőségeket ad arra, hogy a következményekből új elméleti megállapításokra is jussunk. Ismeretes, hogy a társadalomtudományi kutatások egyik nagy nehézsége, hogy a „kísérleteket" nem lehet megismételni. Itt most azzal a ritka esettel van dolgunk, hogy a hasonló „betegségekben" szenvedő gazdaságokon különböző gyógymódokat próbálnak ki, és azok eredményeit össze lehet hasonlítani. Ez tudományos szempontból még akkor is nagyon érdekes, ha – remélhetőleg – hasonló „betegség" nem fog többet előfordulni.

Hivatkozások

Bródy András [1964]: Az ágazati kapcsolatok modellje. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Ferge Zsuzsa [1994]: Szabadság és biztonság. Esély, 5. sz.

Gács János [1993]: A külkereskedelem liberalizálása Kelet-Európában: gyors reformok és újraértékelés. Külgazdaság, 12. sz.

Kornai János [1965]: Mathematical programming as a tool in drawing up the five year economic plan. Economics of Planning, Oslo. No. 3.

Kornai János [1996]: Az állampolgár és az állam: a jóléti rendszer reformja. Mozgó Világ, 2. sz.

Köves András–Oblath Gábor [1991]: Stabilizáció és külgazdasági politika. Külgazdaság, 7.sz.

Köves András–Lányi Kamilla–Oblath Gábor [1993]: Az exportorientált gazdaságpolitika feltételei és eszközei 1993-ban. Külgazdaság, 5. sz.

Liska Tibor–Máriás Antal [1954]: A gazdaságosság és a nemzetközi munkamegosztás. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

Nagy András [1965]: Devizagazdálkodásunk reformja elé, Valóság, 10. sz.

Nagy András [1967]: Facteurs de freinage dans le développement de l'économie socialiste et la réforme du système économique. Revue Tiers-Monde, Tome VIII. No. 29.

Nagy András [1990]: Részérdekek az összeomlásban és a felemelkedésben. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Nagy András [1995]: A behozatal liberalizálása Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

Nagy András–Stahl János [1966]: The Optimal Volume of Foreign Trade and the Exchange Rate. Econometrica, No. 4.

[9] Lásd: *Ferge* [1994] és *Kornai* [1996] vitáját.

Oblath Gábor [1993]: Economic transition, exchange rate policy and real exchange rate changes in Central-Eastern Europe, Megjelent: *Gács, J.-G. Winckler* (szerk.): International trade and Restructuring Eastern Europe. IIASA, Wien.
Péter György [1954]: A gazdaságosság jelentőségéről és szerepéről a népgazdaság tervszerű irányításában. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
Turánszky Miklós [1955]: A beruházások gazdaságosságának fogalma és számszerű értékelése. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Bodó Péter

Az ügynökprobléma néhány aspektusa az átmeneti gazdaságban*

Tíz, nyugati szerzők által írt, angolul megjelent cikket tekintek át. Ezek az írások az átmeneti gazdaság ügynökproblémáit tárgyalják formális modell keretében. Az ügynökproblémának hatalmas nyugati irodalma van. Azt szeretném bemutatni, hogy az ügynökirodalmon „felnőtt", azt jól ismerő közgazdászok a probléma különböző megközelítései közül melyeket tartották alkalmazhatónak az átmeneti gazdaságra. Először összefoglalom, mit mond az elméleti közgazdaságtan az ügynökproblémáról. Ezután azzal foglalkozom, hogy miért fontos az ügynökproblémát az átmenettel kapcsolatban vizsgálni . Ezt követően - néhány általános megjegyzés után - kitérek az egyes modellek érdekesebb részleteire.

Az ügynökprobléma a mikroökonómiában

Az ügynökprobléma a mikroökonómia egyik alapvető kérdése, a vállalatelmélet egyik legfontosabb területe, ugyanis lényegét tekintve a gazdasági érdekeltség témakörébe tartozik. A kifejezés voltaképpen piaci hibát, negatív externalitást jelöl. Az ügynökkérdést információs problémaként is fel lehet fogni.

A következőkben a kérdéskör egyik alaptípusát, a járadékszerzéssel kapcsolatos ügynökproblémát fogom ismertetni. A történet úgy kezdődik, hogy a megbízó felveszi az ügynököt, és megbízza valamivel. Az ügynök elvégzi a feladatot; a felek előzetes megállapodásuk értelmében felosztják a jövedelemtöbbletet egymás között. A vállalkozás jövedelmezősége nemcsak az ügynök szorgalmától, hanem egyéb, az ügynök által befolyásolhatatlan tényezőktől is függ. Az ügynök megfigyelése azonban vagy lehetetlen, vagy túl költséges, vagy a megbízó nem ért ahhoz, amivel megbízza az ügynököt. A megbízó olyan ösztönzési rendszert (szerződést) akar kidolgozni, ami az ügynököt maximális erőbedobásra készteti, még akkor is, ha tudvalévő, hogy később az ügynök esetleges sikertelenségét az általa nem befolyásolható, külső tényezőkre háríthatja, és lehetetlen pontosan kideríteni, hogy mi az igazság.

A bizonytalanság és az információs probléma ellenére sem nehéz ilyen szerződést

* Szeretném megköszönni *Szakadát László* (Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem) értékes opponensi véleményét.

Bodó Péter, MTA Közgazdaságtudományi Intézet tudományos munkatársa és a Southern Connecticut State University tanára.

kidolgozni, ha az ügynök kevésbé óvatos, mint a megbízó, vagy mindkét szereplő egyformán viszonyul a kockázathoz. Ebben az esetben a leghatékonyabb megoldás az, ha a megbízó egy fix összeget kap az ügynöktől. Amennyiben az ügynöké a reziduum, az akkor is keményen fog dolgozni, ha nincs senki a nyomában. A dolog azonban nem mindig ilyen egyszerű. Az ügynökök jó része sokkal óvatosabb, mint a megbízó. Ilyenkor a megbízó - legalábbis elvileg - úgy maximalizálhatná várható profitját, ha ő vállal minden kockázatot, és az ügynöknek fix fizetést ad. Tekintettel azonban az információs problémára, ha az ügynök fix fizetést kap, minden bizonnyal lógni fog, ami viszont lehetetlenné teszi a profitmaximalizálást. Látható, hogy ebben az esetben a profitmaximalizálás/hatékonyság összeütközésbe kerül az optimális ösztönzéssel. Az információs problémát figyelembe vevő, a körülményekhez képest leghatékonyabb (*second best*) szerződésben, a megfelelő ösztönzés érdekében, a kockázat egy részét az ügynökre hárítják. Azonban az ügynök, alacsony kockázatvállalási hajlandósága miatt, nem viselheti az összes kockázatot. A szerződésnek tartalmaznia kell egy, az ügynöknek viszonylagos biztonságot nyújtó részt, ami viszont azt eredményezi, hogy a lógást nem lehet teljesen elkerülni. A legjobban, a legracionálisabb szereplőkkel működő piacgazdaságban is van teljesítmény-visszatartás. A leghatékonyabb ösztönzési rendszer mellett sem felelős az ügynök teljes mértékben tevékenységéért.

Az ügynökproblémával kapcsolatban a közgazdaságtan három alapvető kérdést vizsgál:

1. Melyek az ügynökmodellek megoldását jelentő optimális szerződések jellemzői?

Az optimális szerződések elméletének három jelentősebb végkövetkeztetése van:

a) a megfelelő ösztönzéshez feltétlenül szükséges kockázatmegosztás a potenciálisnál alacsonyabb hatékonyságot és profitot eredményez; *b)* a második legjobb szerződéshez ellenőrzés is kell, pusztán az anyagi érdekeltség nem elég, sőt: minél nagyobb hangsúly van az anyagi érdekeltségen, annál többet kell a megbízónak ellenőriznie az ügynököt; *c)* a szerződés hatékonysága függ a felek abszolút és egymáshoz viszonyított kockázatvállalási hajlandóságától.

2. Melyek azok a szerződésen kívüli piaci és nem piaci intézmények, amelyek felerősítik, illetve gyengítik a teljesítmény-visszatartást?

Az elmélet kiemeli a jól működő tőke- és munkaerőpiac szerepét, ami például megakadályozhatja az ügynököt abban, hogy a megbízót becsapva, egyszerűen tovább álljon, és hasonló fizetésért újabb megbízásokat szerezzen. Ugyancsak fontos a jogrendszer és a bíróságok hatékonysága. Az engedélyek kibocsátásának, a hitelezők kollektív, adósokat nyilvántartó adatbankjának és hasonló intézményeknek szintén az a funkciója, hogy csökkentsék a bizonytalanságot, és javítsák a szerződések hatékonyságát.

3. Melyek az ügynökprobléma általános egyensúlyi és jóléti következményei?

A nem teljesen optimális szerződések, illetve a keretintézmények hiánya negatív externalitást hoz létre, ami jelentős hatással lehet a társadalmi jólétre. Ez szükségessé teheti az állami beavatkozást, ami viszont negatívan hathat vissza az ösztönzési rendszerre, és újabb ügynökproblémákhoz vezethet.[1]

Az ügynökprobléma jelentősége az átmeneti gazdaságban

Az átmeneti gazdaságban az ügynökprobléma következményei sokkal súlyosabbak lehetnek, mint a fejlett piacgazdaságban, többek között a következő okok miatt.

A múlt öröksége. A szocialista gazdaságban az ügynökprobléma nagyon jelentős mére-

[1] Az elméleti problémáknak jó leírása található *Kreps* [1990], valamint *Milgrom-Roberts* [1992] könyveiben. A megfelelő fejezetekben kiterjedt irodalomjegyzék is van.

teket öltött. Az állam képtelen volt ügynökeivel olyan szerződést kötni, ami maximális szorgalomra ösztönözte volna az állami alkalmazottakat. Lehetséges, hogy az átmeneti gazdaság ügynökei, függetlenül a környezet megváltozásától, pusztán a korábbi beidegződéseik miatt is visszatartják teljesítményüket.

Átmenetspecifikus ügynökproblémák. Az átmenet olyan speciális ügynökproblémákat is felvethet, amelyek a jól működő piacgazdaságból hiányoznak – tömeges privatizációra, átfogó bankreformra, adóreformra, a tőkepiac beindítására, a politikai folyamatok átstrukturálására, a jóléti intézmények átformálására a fejlett piacgazdaságokban nem egyszerre és másképp került sor. Miközben ezek a tevékenységek régi ügynökproblémákat megszüntetnek, újakat is generálnak.

A keretintézmények fejletlensége. Azok az intézmények, amelyek meglétét az optimális szerződések implicite feltételezik, nem, vagy csak részlegesen működnek az átmeneti gazdaságban. Rosszul működik a tőkepiac, az ügynökpiac, fejletlen a biztosítási piac, kialakulatlan a jogrendszer, a bíróságok működése nem hatékony, a minőségellenőrzés sok tekintetben gyerekcipőben jár stb. Ezért a legszimplább ügynökproblémák is hatványozottan jelentkezhetnek. *Frydman–Rapaczynski* [1993] jó leírást ad arról, hogyan súlyosbíthatja az intézmények fejletlensége az ügynökproblémát az átmeneti gazdaságban.

Az ügynökproblémát tárgyaló formális modellek

Általános benyomások

Nyugati szerzők megegyeznek abban, hogy a nyugati tranzitológia kezdetben túlhangsúlyozta a makroegyensúly jelentőségét, ami azzal a következménnyel járt, hogy az irodalom elhanyagolta az átalakulás néhány alapvető mikroökonómiai kérdését (*Ellman* [1994], *Gomulka* [1995], *Portes* [1994], *Rodlauer* [1995]). Ráadásul a mikroproblémákkal foglalkozó írások csak igen kis hányada tartalmaz formális modellt. Meglepő, hogy az ügynökprobléma élő klasszikusai részben közömbösek maradtak a kelet-európai transzformáció iránt (Wilson, Ross, Stiglitz, Mirlees, Kreps), vagy nem publikálták az erről a témáról írt kéziratait (Holmström, Milgrom és Roberts). Jobb hír viszont, hogy amíg – ahogy azt *Portes* [1994] megjegyzi – a tranzitológiai irodalom kis hányada jelent meg vezető elméleti folyóiratokban, az ügynökmodelleket tartalmazó írásokat nagyon színvonalas lapok publikálták.

Sok, az átmeneti gazdaságban jelentős ügynökproblémára egyáltalán nem találtam modellt. Az általam ismert irodalomból hiányzik a fontosabb jóléti hatások általános egyensúlyelméleti keretben történő analízise, az adóztatással kapcsolatos ügynökproblémák vizsgálata, a biztosítással, központi banki tevékenységgel, a beruházó–részvénykibocsátó kapcsolattal összefüggő ügynökproblémák formális bemutatása. A témát más megközelítésben ugyanakkor többen is modellezik, például azt, hogyan hat a privatizáció módja a vevő privatizáció utáni szerkezetátalakító tevékenységére.

A modellekben az ügynökproblémán kívül analizált, átmenettel kapcsolatos kérdésekről elmondható, hogy ezek nagy részét már az itt bemutatott cikkek publikálása előtt is többen vizsgálták. Például az optimális privatizáció, a kockázatmegosztás jól működő tőkepiac hiányában, a vállalati szerkezetváltás elhúzódó privatizáció esetén, a korrupció gazdasági hatásai stb. már a kilencvenes évek legelejétől napirenden lévő, vitatott problémák a keleti és nyugati tranzitológiában.

Az itt tárgyalt modellek legnagyobb érdeme az, hogy a mikroökonómia bevett fogalmait és módszereit használják az átmenet gazdasági kérdéseinek vizsgálatára. Ezáltal az átmenet problémái már ismert és analizált gazdasági jelenségeknek válnak aleseteivé;

nem kell teljesen új elméletet kitalálni, hanem egységes fogalmi keret alkalmazható régi és új jelenségek megmagyarázására. A modellek végkövetkeztetéseinek érvényessége már pusztán azáltal is javul, ha tudjuk, hogy a szerző betartotta a mikroökonómia hagyományos alapfeltevéseit. Nem is beszélve arról, hogy formális modellekben a szerzők explicitté teszik a környezetre és a szereplők viselkedésére vonatkozó feltevéseiket – ez jelentősen javítja a cikkek megvitathatóságát.

Másik nagy érdeme az itt tárgyalt modelleknek, hogy többségük megpróbálja az átmeneti gazdaságokból hiányzó vagy nem tökéletesen működő, de az ügynökprobléma szempontjából fontos keretintézmények hatását figyelembe venni. Ez még akkor is jelentős dolog, ha a kritikus olvasó kapásból több olyan intézményt is fel tudna sorolni, amelyek fontosak lehetnek, de hiányoznak az analízisből. A rosszul működő tőkepiac, az állami tulajdon értékelésének problémája, a megfelelő politikai intézmények hiánya vagy azok torz működése több modellben expliciten megjelenik, és befolyásolja a vizsgált ügynökprobléma mértékét és a modell megoldását. A nem tökéletesen működő keretintézmények hatásának figyelembevétele jelentős újítás, ugyanis ezeknek az intézményeknek a megfelelő működését a legtöbb hagyományos ügynökmodell adottságként kezeli.

Érdekes az is, hogy néhány szerző mennyire pozitív szerepet szán az államnak az ügynökproblémák megoldásában. Ezeknek a közgazdászoknak, úgy tűnik, sokkal kevésbé van „államaverziója", mint kelet-európai kollégáiknak. Kevésbé meglepő ez a megközelítés akkor, ha figyelembe vesszük, hogy az ügynökproblémát nyugati közgazdász végső soron negatív externalitásnak tekinti, amelynek felszámolásában, a gazdaságelmélet szerint, az állam pozitív szerepet játszhat.

A modellek rövid bemutatása

A klasszikus ügynökmodell érdekes alkalmazása található *Katz–Owen* [1995] írásában. A szerzők végkövetkeztetése az, hogy jól működő tőke- és pénzpiacok hiányában, a tőkeszegénység és az állami tulajdon értékelési problémái miatt, az államnak meg kellene tartania a privatizálandó cégek részvényeinek egy részét. A modellben az állam közvetlen megbízóvá, a vevő pedig ügynökké válik, míg az adásvételi szerződés részletei függnek a vevő és az eladó kockázatvállalási hajlandóságától, valamint a potenciális ügynökök szorgalmának varianciájától. A modell megoldása nemcsak az optimális ár – ami adott esetben negatív is lehet – és az állam tulajdonosi részaránya, hanem az ipar szerkezete is, amely szintén függ az eladó és vevők kockázati preferenciáitól. Egy példa a modell érdekes következtetéseire: kevert tulajdon esetén az állam optimális részesedése a következőképpen függ a szereplők kockázati preferenciáitól. Ahogy a privatizáló állam kockázatvállalási hajlandósága nő, úgy nő először az állami tulajdonrész aránya is. Aztán ez a növekedés megáll, és az ügynök-vevőnek nyújtott támogatás nő. A kockázatvállalási hajlandóság további növekedése esetén már csak a támogatás nő, és az állami tulajdonrész aránya csökken. A modell megengedi a teljes magánkézbe adást is, de bemutatja, hogy az bizonyos preferenciák és külső körülmények mellett nem optimális.

Számos közgazdász szerint a privatizálás leghatékonyabb módja az, ha készpénzért kompetens vállalkozóknak adják el az állami vállalatokat, mert az azonnal érdekeltséget teremt a társadalmilag optimális vállalati szerkezetváltásra. Hasonlóan az előző modellhez, *Demougin–Sinn* [1994] is azt vizsgálja, hogy mi történik akkor, ha az állam megtarthat bizonyos tulajdonrészt a privatizalandó vállalatban. A modell egyik legfontosabb alapfeltevése az, hogy a privatizálás kompetitív aukciók keretében történik, ahol a résztvevők ajánlata lehet készpénzben fizetendő összeg, de lehet olyan konstrukció is, amely az állami tulajdon javasolt arányát és a leendő vevő által a vállalatba fektetendő összeget

tartalmazza. Ezáltal ebben a modellben a különböző privatizációs megoldások hatékonysága közvetlenül összehasonlíthatóvá válik. A szerzők kimutatják, hogy jól működő biztosítási és tőkepiacok megléte esetén valóban a készpénzért történő eladás a leghatékonyabb. Ha azonban ezek a piacok fejletlenek, és a vevő-beruházó kockázatvállalási hajlandósága kisebb az eladó államénál, akkor, a korábban említett ügynökmodell végkövetkeztetésével összhangban, a vevő és az eladó közötti kockázatmegosztás fogja a legnagyobb várható diszkontált állami bevételt eredményezni. A szerzők által analizált participációs megoldás (rizikó megosztás) enyhíti a hiányzó tőkepiacból adódó problémákat, mert a beruházó később is fizethet, és enyhíti a hiányzó biztosítási piacból adódó problémákat is, mert csak akkor kell fizetnie a vevőnek, ha van feloszthatő profit. A kockázat megosztása több beruházást eredményez, és hosszabb távon nagyobb állami bevételt produkál. A modell méri a vevő kockázati preferenciájának konkrét hatását a privatizált cégbe való befektetésekre. Egy jellemző megállapítás a következő: csökkenő abszolút kockázatelutasítás esetén a készpénzért történő eladás kevesebb utólagos beruházást teremt, mint a participációs privatizáció. Rendkívül érdekes az is, hogy a modellben a privatizációs aukciók szerkezete miatt a participációs mechanizmus hatékonyságára nem hat az, hogy belsők, vagy külsők-e a vevők.

Az átmeneti gazdaságok egy részében a privatizáció előkészítése és lebonyolítása céljából privatizációs ügynökségeket hoznak létre. *Schmidt-Schnitzer* [1993] írásában azt fejti ki, hogy az állami ügynökség fennhatósága alatt működő vállalatvezetőket nehezebb meggyőzni a költségvetési korlát keménységéről, ezért ők kevésbé érdekeltek a privatizáció előtti szerkezetátalakításban, mint a már privatizált cégek vezetői. Ebben a modellben a privatizáció tulajdonképpen a vállalati vezetők meggyőzésének eszköze arra vonatkozóan, hogy nem lesz több állami mentőakció. A szerzők jóléti hatásokkal is számolnak. Azt állítják, hogy a gyors privatizációnak nagyobb a társadalmi költsége, mert az sok esetben csődökhöz és nagymértékű elbocsátásokhoz vezet, míg az állami vállalatok privatizációs ügynökségeknek való átadása kereszttámogatásokkal csökkentheti a csődök számát és a foglalkoztatás ingadozásait. A cikk arra is kitér, hogy az átmenet időszakában a vállalatvezetők érdekeltté tételének hagyományos eszközei nem feltétlenül működnek. Különböző jutalmak például elvehetik a kedvet a szerkezetváltástól, ha az átmenetileg csökkenti a profitot. Egy másik hagyományos, de az átmeneti gazdaságban óvatosan alkalmazandó eszköz a részvényopció. Bár ez a vállalat tulajdonosainak hosszú távú céljaival összhangban van, használata problémás, mert az átmeneti gazdaságban a vállalati környezet gyors és állandó változása sokkal nagyobb hatással van a részvények árfolyamának alakulására, mint a vezetők teljesítménye.

Aghion-Blanchard-Burgess [1994] modelljének elméleti előzménye a bérleti szerződések ügynökproblémáit tárgyaló alapmodell. Nevezetesen az, hogy a föld vagy tartós fogyasztási eszköz bérbeadásakor a nem tökéletesen megfigyelhető ügynök nemcsak úgy tud kárt okozni, ha nem fizet, hanem úgy is, ha rossz állapotban adja vissza a jószágot. A szerzők rámutatnak arra, hogy a privatizáció előtt álló állami vállalatok vezetőinek nem érdeke a szerkezetváltás gyors megkezdése, különösen akkor, ha a privatizációval állásukat is elveszthetik. Modelljük amellett érvel, hogy ha a vezetők részesedést kapnak a privatizált vállalatból, miközben a költségvetési korlát megkeményedik, és kialakul valamiféle menedzserpiac, az állami vállalatok vezetői rávehetők a vállalati szerkezet hatékony átalakítására még a privatizáció előtt. Ebből következően a hatékonyság azonnali javítása lehetséges még a privatizáció elhúzódása esetén is. Érdekes sajátossága a modellnek az úgynevezett befolyásolási függvény bevezetése. Ha egy menedzser a szerkezetváltást választja, érdekei szembekerülhetnek a munkások érdekeivel, akik sokszor saját állásukat féltik az átstrukturálástól. A vállalaton belül különböző koalíciók keletkezhetnek a szerkezetváltás támogatására, illetve megakadályozására. Ezeknek a koalícióknak az ered-

ményessége függ a szerkezetváltás veszteseinek és győzteseinek megoszlásától, amit a befolyásolási függvény mér. A koalíciók befolyásolási függvénnyel történő vizsgálata arra enged következtetni, hogy a struktúraváltás széles körű támogatása sem feltétlenül semlegesíti néhány, viszonylag kis csoport szerkezetváltással szembeni erős ellenállásának hatását.

Egy vállalati szerkezetváltással kapcsolatos problémát tárgyal cikkében *Roland* [1993]. Az állam a dolgozóknak végkielégítést ígérve, próbálja csökkenteni a túlfoglalkoztatást. Ennek az uniformizált összegnek azonban nem kívánt hatásai is lehetnek. A jó és hatékony munkásokat kilépésre ösztönözheti, mert ezeknek általában több lehetőségük van arra, hogy munkát találjanak a vállalaton kívül, míg a rosszabbak maradnak. Roland modellje azt a korábban már említett tételt illusztrálja, amely szerint az optimális szerződés függ a konkrét megbízó, illetve ügynök preferenciáitól, ennél fogva a mindenki számára egységes megoldás nem lehet optimális, mi több, erősen kontraszelektív hatása is lehet.

A munkások bizonytalansága a privatizáció előtt, különösen akkor, ha az jelentős szakszervezeti hatalommal párosul, a cég tőkéjének felélését eredményezheti. *Coricelli–Milesi–Ferretti* [1993] kétperiódusú modelljében minél nagyobb a valószínűsége annak, hogy a munkások státusa változik a második periódusban, annál nagyobb a tőke felélésének aránya az első periódusban. A modell azt sugallja, hogy a gyors reform, illetve privatizáció eredményességének egyik előfeltétele az, hogy az állam tulajdonosi jogait érvényesíteni tudja a privatizálás időszakában.

A nem Pareto-optimális szerződések javításának egyik lehetőségére hívja fel a figyelmet *Zou* [1992] cikke. Alkalmazotti tulajdon esetén a szerződés Pareto-optimális lehet, mert ez a tulajdonforma a szerző szerint teljesen eltüntetheti az ügynökproblémát. Nagyon hasonló ez a részesműveléssel foglalkozó közgazdászok érveléséhez: a legjobb, ha eladjuk a földet a részesművelőknek, mert akkor nem fognak rablógazdálkodást folytatni. Tegyük az ügynököket tulajdonossá, s akkor megszűnik az ügynökprobléma, mint ahogy az ügynök is megszűnik. A modell azonban ennél sokkal finomabb. A szerző tisztában van a szövetkezeti tulajdon ellen felhozott hagyományos érvekkel. Mindössze azt bizonyítja matematikailag, hogy a vezetők ellenőrzéskényszerének eltűnése jelentős megtakarításokhoz vezethet.

A hitelezéssel kapcsolatos ügynökprobléma lényege az, hogy az adós tevékenysége a hitel felvétele után (amiről a hitelezőnek nincs tökéletes információja) meghatározza a hitel visszafizetésének kockázatát. A piacgazdaságban a bankok egyik fő célkitűzése a rossz adósok, a túl kockázatos hitelek kiszűrése. Az átmeneti gazdaságban előadódó perverz gazdasági viselkedések egyikére hívja fel a figyelmet *Perotti* [1993]. E szerint, ezekben a gazdaságokban a bankoknak érdeke fűződik a rossz adósok további hitelekkel való ellátásához. Erre azért kerülhet sor, mert a még állami kézben lévő bankok futnak a pénzük után, és a további hitelektől a korábban folyósított hitelek egy részének visszafizetését remélik. Ez kiszorítja a dinamikus magánvállalkozókat a hitelpiacról, csökkenti a beruházások hatékonyságát, és lelassítja az átmenetet. Egy egyszerű kétperiódusú modellről van szó, ahol az első periódusban az összes elérhető hitelt a már eladósodott állami vállalatok kapják, míg az új magánvállalatoknak várniuk kell a második periódusig.

Coase-i hagyományokat követ *Schleifer–Vishny* [1994]. Cikkükben azt hangsúlyozzák, hogy attól, hogy a vállalat magánkézbe kerül, még lehet politikai, illetve politikusi presszió alatt. Például politikusok nagyobb mértékű foglalkoztatás fejében állami támogatást ígérhetnek. A szerzők kimutatják, hogy egy olyan rendszerben, ahol a politikusok és a vállalkozók szabadon fogadhatnak el, illetve ajánlhatnak fel csúszópénzeket, a privatizáció/kommercializáció nem feltétlenül javítja a gazdaság hatékonyságát. A vállalkozók és a politikusok közötti alku elosztási hatékonyságot eredményez a két fél között, ami nem azonos az általános gazdasági hatékonysággal (például fenntarthatja a túlfoglal-

koztatást). Ez a következtetés összhangban van a coase-i elmélet legfontosabb végkövetkeztetésével, nevezetesen azzal, hogy a kontroll jogának elosztása nem befolyásolja a javak allokációját (ha tranzakciós költségektől és a jövedelemhatástól eltekintünk). Egy másik érdekes végkövetkeztetés az, hogy ha a privatizáció erős szabályozással párosul, a korrupció javíthatja a gazdaság hatékonyságát, ugyanis sokkal komolyabb erőforrás-allokációs gondok jelentkezhetnek, ha a politikus szabályozás révén magasabb foglalkoztatást érhet el, de nem kell politikailag kockázatos állami támogatással fizetnie ezért. A szerzők szerint ebben az esetben a formális politikusi igazgatás és felelősség alatt működő állami vállalat hatékonyabb lehet a magánvállalatnál. Mindazonáltal, ha az ipar nem erősen szabályozott, és a korrupció limitált, a privatizálás növeli a hatékony vállalati szerkezetváltás valószínűségét.

Nalbatian–Schotter [1994] laboratóriumi kísérleteket végeztek a teljesítmény-visszatartás tanulhatóságával kapcsolatban. A kísérleti alanyok egy csoportja először szocialista típusú, majd később kapitalista ösztönzési rendszert imitáló kísérletben vett részt. Más csoportok számára azonnal kapitalista jellegű ösztönzési rendszert vezettek be. Az ösztönzési rendszerek tervezésekor a szerzők figyelembe vették a kísérleti alanyok preferenciáit, és konkrét haszonfüggvényeket használva számolták ki az optimális ajánlatokat. A kísérletek eredményei azt mutatták, hogy a szocialista javadalmazáshoz szokott és ott szisztematikusan alacsony erőkifejtést választó csoport továbbvitte ezt a normát, és határozottan alacsonyabb teljesítményt mutatott, mint a kontrollcsoport. *Schotter* [1993] ebből azt a következtetetést vonta le, hogy az egyébként optimális ösztönzési rendszerek sem feltétlenül hatékonyak, ha nem létezik a szorgalmas munkára vonatkozó csoportnorma, és ha nem lehet bízni abban, hogy mások is tartják magukat ehhez a normához. A csoport története számít, ezért – Schotter szerint – a nyugati ösztönzési mechanizmusok kevésbé lesznek hatékonyak a volt szocialista országokban.

*

Előadásomban tíz, az átmeneti gazdaság ügynökproblémáival foglalkozó modellt tekintettem át. A cikkek matematikailag jól definiált környezetben és szereplőkkel írnak le privatizálással, hitelezéssel, szakszervezeti és politikusi befolyással, szövetkezeti tulajdonnal és régi beidegződések továbbélésével kapcsolatos ügynökproblémákat. Amint az a korábbi ismertetésből kitűnt, a szerzők a gazdaságelméletnek a piacgazdaság, illetve az általános ügynökprobléma leírására kifejlesztett és ott jól bevált fogalmait és megközelítését használják az átmeneti gazdaság ügynökproblémáinak elemzésére. Az európai volt szocialista országok gazdasága kétségkívül a piacgazdaság felé halad. Nagyon valószínű, hogy a transzformáció utáni gazdaságot leíró elmélet többnyire formális, az általános gazdaságelmélettel összhangban lévő modellek segítségével fogja analizálni az itt felmerülő kérdéseket. Az itt bemutatott írások eredményei azt igazolják, hogy a modellszerű megközelítés már az átmeneti gazdaság elemzésekor is jól alkalmazható.

A modellszerű megközelítésnek vannak bizonyos korlátai. A formális modellek voltaképpen tantörténetek, melyekben a tanulság az előfeltevésekből matematikailag levezethető. A modellek előfeltevései viszont szükségszerűen leegyszerűsítőek, és sokszor hiányosak, ami a eredmények általánosíthatóságát korlátozza. Ráadásul a előadás parciális egyensúlyi modelleket tárgyalt, amelyek nem vizsgálják a megbízó, illetve az ügynök akcióinak többszörösen tovagyűrűző hatását. Már az itt felsorolt okok miatt is sokszor kétségesnek tűnik a modellek következtetéseinek gazdaságpolitikai alkalmazhatósága.

Mégis, minden fogyatékosságuk ellenére, nagyon fontos lenne, hogy minél több formális modell szülessen az átmeneti gazdaságról. A jó formális modell tömör, áttetsző, és tudományos rangra emelheti még a legismertebb, legközhelyszerűbb állítást is, mert egy

átlátható helyzet logikus következményeként ábrázolva kézzelfoghatóvá, ellenőrizhetővé teszi, és pontosítja azt. Ezt tették az itt említett cikkek szerzői is, amikor modelljeik segítségével pontos és ellenőrizhető megállapításokkal éltek az átmeneti gazdaság egy fontos problémájával, az ügynökproblémával kapcsolatban. Teljesítményük azonban nemcsak ezért jelentős, hanem azért is, mert modelljeik építőelemeivé válhatnak az átmeneti gazdaság átfogóbb, valósághűbb, és ezért még hasznosabb modelljeinek.

Hivatkozások

Aghion, Ph.–Blanchard, O.–Burgess, R. [1994]: The behaviour of state firms in eastern Europe pre-privatisation. European Economic Review, 38, 6, június, 1327–1349. o.

Coricelli, F.–Milesi–Ferretti, G. M. [1993]: On the credibility of 'big bang' programs: A note on wage claims and soft budget constrains in economies of transition. European Economic Review, 37, 387–395. o.

Demougin, D.–Sinn, H.-W. [1994]: Privatization, risk taking, and the communist firm. Journal of Public Economics, 55, 2, október, 203–231. o.

Ellman, M. [1994]: Transformation, Depression, and Economics: Some Lessons. Journal of Comparative Economics, 19, augusztus, 1–21. o.

Frydman, R.–Rapaczynski, A. [1993]: Insiders and the state: overview of responses to agency problems in East European privatizations. Economics of Transition, Vol. 1, No. 1, január, 39–59. o.

Gomulka, S. [1995]: The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–1994: Principles, Errors, and Results. Journal of Comparative Economics, 20, 3, 316–346. o.

Katz, B.–Owen, J. [1995]: Designing an Optimal privatization Plan for Restructuring Firms and Industries in Transition. Journal of Comparative Economics, 21, augusztus, 1–28. o.

Kreps, D. M. [1990]: A Course in Microeconomic Theory. Princeton University Press.

Milgrom, P. – Roberts, J. [1992]: Economics, Organization, and Management. Prentice Hall.

[1994]: Productivity Under Group Incentives: An Experimental Study. Economic Research Reports, RR#94–04, C. V. Starr Center for Applied Economics, New York University, február.

Perotti, E.C. [1993]: Bank lending in transition economies. Journal of Banking and Finance, 17, 5, szeptember, 1021–1032. o.

Portes, R. [1994]: Transformation traps. The Economic Journal, 104, 426, szeptember, 1178–1189. o.

Rodlauer, M. [1995]: The Experience with IMF-Supported Reform Programs in Central and Eastern Europe. Journal of Comparative Economics, 20, 1, február, 95–115. o.

Roland, G. [1993]:The political economy of restructuring and privatization in eastern Europe. European Economic Review, 37, 2–3, április, 533–540. o.

Schleifer, A.–Vishny, R. W. [1994]: Politicians and Firms. The Quarterly Journal of Economics, 109, 4, november, 995–1025. o.

Schmidt, K. M.–Schnitzer, M. [1993]: Privatization and Management Incentives in the Transition Period in Eastern Europe. Journal of Comparative Economics, 17, 2, június, 264–287. o.

Schotter, A. [1993]: The Transition from Socialism to Capitalism Can Be Complicated in the Laboratory, C. V. Starr Newsletter, Vol. 11., 18–20. o.

Zou, L. [1992]: Ownership Structure and Efficiency: An Incentive Mechanism Approach. Journal of Comparative Economics, 16, 3, szeptember, 399–431. o.

Simonovits András

A magyar matematikai közgazdaságtan múltja, jelene és jövője

Ebben a rövid cikkben a magyar matematikai közgazdaságtan fejlődésével foglalkozom az ún. átmeneti időszakban, a múltból indulva és a jövőbe tekintve. Az áttekintés szükségképpen hiányos, igyekszem csak olyan művekre utalni, amelyeknek külföldön is volt visszhangja. Saját élményeimet lábjegyzetekbe szorítom. A teljesség igénye nélkül kiemelek néhány kutatási területet (és zárójelben ábécérendben egy-két kutatót), amelyeken (akik) nemzetközi mértékkel mérve is sikeresen szerepeltünk(ek), illetve siker várható a jövőben. Távirati stílusban igyekszem a teljesítményre is utalni. A cikk végén válogatott irodalomjegyzék szerepel. (Az ökonometriától és az operációkutatástól eltekintek, az ökonometria elemzésével Kőrösi Gábor – e rovatban is szereplő – cikke foglalkozik.)

A múlt

Az SZKP XX. kongresszusa után a többi szocialista ország közgazdászaihoz képest a magyar (s időnként a cseh és lengyel) közgazdászok viszonylag könnyű helyzetben voltak: többé-kevésbé szabadon olvashattak, beszélhettek, írhattak, publikálhattak. (Természetesen e szabadság viszonylagos volt, de mégis szabadság volt.) Ez a szabadság előnyösen hatott a magyar matematikai közgazdászokra is. Nem kellett értelmetlen, adatokkal kitölthetetlen „alkalmazásokkal" bajlódniuk, és nem kellett feleslegesen absztrakt modellekbe bújniuk. Nem véletlen, hogy a magyar matematikai közgazdaságtan a hatvanas évek elejétől kezdve mindvégig kitüntetett figyelmet kapott a szocialista és a többi ország kutatói részéről.

Röviden a sikertörténetekről.

a) Tervezési modellek (Augusztinovics Mária, Bod Péter, Gács János, Kondor György, Kornai János, Lackó Mária, Lipták Tamás, Simon György). Sokáig úgy tűnt, hogy a szocialista országokban folyó tervezést gyorsabbá és hatékonyabbá lehet tenni, ha a központi tervezésben matematikai modelleket alkalmazunk. A hatvanas évek elején világméretekben is kiemelkedett Kornai János és Lipták Tamás kétszintű tervezési módszere, amely a központ és az ágazatok közti párbeszédet próbálta modellbe önteni. (Érdekes, hogy ez a megközelítés a ma is uralkodó neoklasszikus elméletbe tökéletesen illeszkedett, de maga az átfogó tervezés korszerűtlenné vált.) A hetvenes években a hosszú távú tervezés problémáit modellezte Augusztinovics Mária és csoportja. Nem ők tehetnek róla, hogy magát a feltételezett rendszert elsodorta az idő. Gács János és Lackó Mária pedig magát a tervezők munkáját foglalta modellbe.

b) Input-output elemzés (Augusztinovics Mária, Bródy András, Halpern László, Molnár György, Simonovits András és Zalai Ernő). Az ágazati kapcsolatok mérlege (ÁKM) ideális eszköznek bizonyult a központi tervgazdálkodást folytató országok számára (Augusztinovics Mária). Én a sztochasztikus Leontief-inverz alábecslését tanulmányoztam. Érdekes módon a marxi elmélet matematizálásában is alapvető szerepet játszott az ÁKM (Bródy András és Zalai Ernő). De még a tervgazdaság hanyatlásakor és bukásakor is érdekes elemzési keretnek bizonyult Halpern László és Molnár György kezében. Itt említem meg Medvegyev Péter Neumann-gazdaságról szóló eredményét is.

Simonovits András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

c) Szabályozási modellek (Bródy András, Kornai János, Martos Béla, Simonovits András, Tarján Tamás és Tényi György). A hetvenes évek elején világszerte feléledt az érdeklődés a matematikai szabályozáselmélet közgazdasági felhasználhatósága iránt. Míg a legtöbb nyugati közgazdász az optimális szabályozás elméletét alkalmazta, mi a hagyományos stabilitáselmélettel próbálkoztunk. (Az egyetlen kivétel a már akkor optimalizáló Virág Ildikó és az ehhez kapcsolódó kutatás volt.) Kornai János *Anti-Equilibriuma* keretében igazoltuk, hogy az ár- és a tervezési mechanizmus mellett az ún. vegetatív szabályozási mechanizmus is hozzájárult a gazdasági rendszer működtetéséhez. A nyolcvanas években a kutatás kiterjedt a nemlineáris szabályozásokra is (ciklus és káosz).

d) A hiány makroökonómiája (Kornai János, Lackó Mária és Simon András). Ismert, hogy a szocialista gazdaság egyik alapvető gondja a hiány volt. Kornai alapvető munkássága mellett Lackó Mária és Simon András több elméleti és gyakorlati modellt szerkesztett a hiány és a gazdaság egészének kapcsolatáról.

e) Játékelmélet (Forgó Ferenc, Szép Jenő, Szidarovszky Ferenc). A szóban forgó kutatók egyrészt a kooperatív játékelmélet általánosítására, másrészt az ún. oligopóliumelmélet speciális kérdéseinek tisztázására törekedtek.

f) Készletezési modellek (Chikán Attila és munkatársai). A hagyományos operációkutatási témától Chikán Attila gyorsan eljutott a közgazdasági témához. Külön említésre méltó, hogy a Nemzetközi Készletgazdálkodási Társaság létrehozásával és a kétévenkénti budapesti konferenciák megszervezésével Magyarország ezen a területen is Kelet és Nyugat találkozási pontjává vált.[1]

A felsorolt területeken nemcsak fölzárkóztunk a nemzetközi szinthez, hanem adottságainkat kihasználva sikerült az élvonalba kerülni.

Teljesítményünk értékeléséhez figyelembe kell venni, hogy bármely kis ország bármely tudományága szükségképpen egyoldalú, hiszen csak így tudja elérni a sikerhez elengedhetetlen koncentrációt. (Például a jelenkori magyar matematika egyik sikerterülete a kombinatorika, ugyanakkor vannak a matematikának fontos területei, ahol a magyar matematikusok egyáltalán nincsenek jelen. Hasonlóan a nemzetközileg ismert izraeli közgazdászok zöme játékelmélettel foglalkozik.)

Mindezt elfogadva, kritikusan rá kell mutatnunk, hogy alapvető területek maradtak ki a magyar kutatók tevékenységéből (a tankönyvírást nem számítom kutatásnak). Ez az – ún. főáramtól való – távolmaradás annak idején több szempontból is érthető volt. Egyrészt nehéz lett volna hozzászólnunk a munkanélküliség és az infláció kérdéseihez egy olyan világban élve, ahol teljes foglalkoztatottság és árstabilitás uralkodott. Másrészt intézményesen is el voltunk vágva a művelt Nyugattól. Ugyanakkor a saját utak erőltetése azzal járt, hogy egyre inkább elszakadtunk a dolgok alakulásától és bizonyos fokig képtelenné váltunk a megújulásra.

A jelen

A szocializmus 1989-es összeomlása legtöbbünket váratlanul ért.[2] Nem csoda, hogy a „szocializmusspecifikus" kutatók szinte légüres térbe kerültek(ünk). Legtöbbünknek azonban sikerült néhány év alatt lezárnia tárgyát vesztett kutatását, és időszerű témákat választani.

Szerencsére a nyolcvanas évektől kezdve az egyetemi oktatás is megújult. Diákjaink

[1] Én is számos ismeretséget, barátságot és meghívást köszönhetek ennek a ma is élő intézménynek.

[2] Saját példámnál maradva: éppen ekkor kezdtem el a szocialista gazdaság növekedési és ciklusproblémáiról publikálni.

tanrendje egyre jobban hasonlít a nyugati egyetemekére, bár az oktatóknak még nem minden esetben sikerült ilyen gyorsan váltani. Az egyetemről kikerült diákok legjobbjai vezető európai és főként amerikai egyetemekre mentek és mennek doktori fokozatot szerezni. Megindult a hazai doktori képzés is, ahol szintén jó képességű diákokkal találkozhatunk. Örvendetes módon megjelentek az első fecskék, akik a közgazdaságtani főáramlat nyelvét anyanyelvi szinten beszélik.

A rendszerváltással egy időben Magyarország elvesztette azt az előnyét, amelyet korábban a „testvéroszágokhoz" képest élvezett kutatási és publikálási szabadság jelentett. A nemzetközi verseny szempontjából külön ki kell emelni, hogy Csehország két új nemzetközi közgazdasági központot hozott létre, a CEU közgazdasági tanszékét és a CERGE-et. A Collegium Budapest létrehozása sem lebecsülendő esemény, s a CEU közgazdasági tanszékének Prágából való eltávolítása talán Magyarország felé billenti a mérleg nyelvét. Fájdalmas lemaradás, hogy az átalakuláskutatás nemzetközileg jegyzett eseményein alig vagyunk jelen. Érdekes kontrasztot ad az orosz matematikai közgazdászok egyre sikeresebb szereplése. Ők többnyire annyira absztrakt témákkal foglalkoznak, amelyeket még a rendszerváltás sem érintett, viszont megnyílt előttük a nemzetközi közlési és utazási piac.

A megújuló hazai kutatások közül a következő területeket emelném ki.

a) Játékelmélet (Vincze János és tanítványai: Bárczy Péter, Eső Péter, Lóránth Gyöngyi, Rátfai Attila, Váradi Balázs stb). Vincze János a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen évek óta a hallgatók legjobbjaival sajátíttatja el a főáramba bekerülő nemkooperatív játékelmélet elemeit. A legjobb nyugati egyetemeken tanuló, lassan hazatérő vagy hazalátogató hallgatók is publikációkkal tanúsítják érettségüket.

b) Nyugdíjrendszerek makroökonómiája (Augusztinovics Mária, Bod Péter, Martos Béla, Réti János és Simonovits András). A lakosság világszerte tapasztalható öregedése és a téma elméleti érdekessége miatt ma az egyik legkutatottabb terület az együttélő nemzedékek modellezése. Ezzel a témával már a régi rendszerben is foglalkozhattunk volna, azonban mindnyájan elaludtunk. Több mint tíz éve, hogy Augusztinovics Mária „bedolgozta" magát e témakörbe, és másokat is megfertőzött a téma szeretetével. Az elméleti és gyakorlati eredmények itt példás összhangban állnak egymással.

c) Modern makroökonómia (Valentinyi Ákos). A Kopint-Datorgban folyó, a kamara hasznával foglalkozó hagyományos modellektől Valentinyi Ákos nagyon hamar jutott el az endogén növekedéselmélet és a kollektív cselekvési modellek elemzéséhez. Igaz, ehhez a firenzei Európa Egyetemre kellett mennie.

Az utóbbi időben a verbális és a matematikai közgazdaságtan közeledése itthon is új lendületet kapott. Munkatudományi tanulmányok (Galasi Péter, Kertesi Gábor, Köllő János és mások) egyre inkább fölhasználják a matematikai közgazdaságtan és az ökonometria eredményeit.

Mielőtt bárki azt hinné, hogy elégedett vagyok a jelenlegi helyzettel, hadd adjak hangot véleményemnek: mind a konferenciák, mind a nemzetközi publikációk tekintetében rosszabb a helyzet, mint tíz-húsz évvel korábban volt.[3] Talán az alkalmazott kutatások terén nem állnak olyan rosszul a dolgok, mint az elméleti kutatásoknál. Lehet, hogy kevésbé rangos konferenciákon jelentősebb a hazai és a szomszédos országokból való részvétel.

[3] Itt számolok be egy frissen szerzett szomorú tapasztalatomról. Nemrég tértem vissza a Nemzetközi Ökonometriai Társaság 7. tokiói világkonferenciájáról. Az 1200 résztvevőből négy orosz, négy lengyel és egy magyar képviselte a hajdani szocialista országok matematikai közgazdászait. A meghívott előadók közül egy sem volt „átmeneti" ország állampolgára. Ki emlékszik már azokra a boldog időkre, amikor tucatnyi magyar matematikai közgazdász volt (többé-kevésbé) jelen az ilyen találkozókon? Csupán a Kínai Népköztársaság Nyugatra szakadt polgárai jelentettek üde színfoltot.

A jövő

A múltat (1956-tól számítva) mintegy 35 évnek vettük, az átmenet eddig megtett szakasza öt évet tett ki. Meddig tart ez az átmenet, és mi lesz a jövő? Első közelítésként azt mondhatjuk, hogy akkor zárul le az átmenet, ha „nyugati szintre" kerül a magyar matematikai közgazdaságtan.

Paradox módon nincs egységes nyugati szint. Más Amerika, és más Nyugat-Európa. A nyugat-európai egyetemek kutatói régi életmódjuktól elszakadva, tartanak az amerikai stílus felé. E folyamat jó oldala az, hogy gyöngül a provincializmus, erősödik az kutatók ösztönzése, megkezdődik az oktatáshoz kapcsolódó Ph.D. képzés. De nem szabad megfeledkezni az amerikanizálódás árnyoldaláról sem: túlzott teret nyer az öncélú kutatás, az absztrakt elmélet, ahol a modell az elsődleges, a valóság a másodlagos.[4]

Mivel az amerikai közgazdaságtan hamarosan uralkodóvá válik hazánkban is, talán nem árt néhány figyelmeztető megjegyzés.

a) Háttérbe szorul a tudomány és a valóság viszonya. *Debreu* [1991] nyíltan kimondta: a közgazdaságtudományban a hiányzó tapasztalatot a logikai szigornak kell pótolnia. Jellemző, hogy a legtöbb elméleti közgazdász – fizikustársaiktól eltérően – inkább a „boríték hátán számol", mintsem bekapcsoljon egy számítógépet.

b) Való igaz, hogy a neoklasszikus főáram újra fénykorát éli. Sokak szerint ma már minden „magára valamit adó közgazdásznak" (*Azariades* [1993] 4. o.) egyéni optimalizálásból kell levezetni a társadalmi gazdaság modelljeit. Szinte védekező állásba szorulnak azok az amerikai közgazdászok, akik – jobb híján – mernek nem optimalizálni (*Blanchard–Fischer* [1989] 28. o.).[5]

c) Az utóbbi évtizedek egyik legnagyobb vívmányának a makroökonómia mikroökonómiai megalapozását tekintik. Furcsa módon általában egyetlen egy optimalizáló reprezentatív fogyasztóval vagy termelővel írják le az egész gazdaság működését. *Kirman* [1992] szellemesen mutat rá, hogy a „reprezentatív fogyasztó" gyakran senkit sem képvisel. *Hildenbrand* [1983] meggyőzően bizonyítja, hogy a társadalmi keresleti ár függvényének csökkenő volta nem annyira az egyes fogyasztók agyafúrt optimalizálásából, mint inkább a fogyasztók inhomogenitásából fakad.

d) Az optimalizálás mellett egyenrangú társként megjelent a racionális várakozások hipotézise. (Az első magyar nyelvű ismertetését *Király* [1985] adta.) Ma már ott tartunk, hogy egy világhírű kutató négyszemközt bevallja, hogy muszáj a racionális várakozás hipotézisét alkalmaznia, ha publikálni akar. Még szerencse, hogy időnként megjelenhetnek írások, amelyek rámutatnak e feltevés empirikus és elméleti gyöngéire (*Lovell* [1986]).

Szerencsére a legjobb neoklasszikus elmék maguk is tiltakoznak az uniformizálás ellen. Arrow nemcsak Kornai Anti-Equilibriuma elé írt előszót, de döntő szerepet játszott a komplexitással foglalkozó Santa Fé-i intézet megalapításánál is. Másokkal együtt *Debreu* [1974] maga mutatott rá, hogy az egyéni optimalizálás egyáltalán nem szűkíti le a társadalmi túlkeresleti függvények tartományát.

Ne legyünk igénytelenek! A vulgármarxizmus helyére ne telepítsünk vulgáris egyensúlyelméletet! Egy dolgozat elbírálásakor ne aszerint ítéljünk, hogy optimalizáláson és

[4] Megint saját új kutatási területemről hozok példát. A nyugdíjrendszerek elemzésénél úgy-ahogy bevált együttélő nemzedékek modelljét olyan területekre is alkalmazzák, ahol garantáltan alkalmazhatatlan. (Például egy neves francia szerző a bérindexálás alapidőszakát ugyanúgy 25-30 évre teszi, mint egy nemzedék megöregedését.)

[5] Amikor nemzetközi hírű holland társszerzőimmel beadtuk a szocialista gazdaság beruházási ciklusaival és kaotikus viselkedésével foglalkozó cikkünket, a lektor és a bírálók egyetlen lényegi aggálya az volt: hol *az* optimalizáló ügynök?

racionális várakozáson alapul-e! Végül is még tudományosan nem bizonyított, hogy más út nem lehetséges.

Világszerte meg kellene változnia a matematikai közgazdaságtan és a többi terület viszonyának is. Egyrészt a matematikai közgazdaságtannak az eddiginél sokkal jobban figyelembe kellene vennie a verbális közgazdaságtan és az ökonometria eredményeit. Másrészt a verbális közgazdászoknak is el kell sajátítaniuk a legfontosabb matematikai módszereket. Hadd említsem meg a következő esetet! Valamikor nagyon régen megkérdezték Samuelsont, hogy miért *matematikai* közgazdaságtannal foglalkozik. „Mert a *verbális* közgazdaságtan túl nehéz volt nekem." De ez már meghaladja az előadás kereteit.

A hazai felzárkózásnak sok akadálya van, itt csak néhány, fontosabbat említek. *a)* Nincs pénz, hogy neves külföldi professzorokat hívjunk meg rövidebb vagy hosszabb időre tanítani. *b)* Nyelvi elszigeteltségünk taszítóan hat. *c)* Nincs kutatási hagyomány a főáram területén. *d)* Nincs intézményesen megoldva, hogy az ilyen-olyan okból, friss Ph.D. oklevéllel hazatérő, kiemelkedő képességű és képzettségű hallgatókat a közgazdasági egyetemeken vezető állással várják. Ezek az akadályok különösen szembetűnővé válnak, ha más felzárkózó országgal, például Ausztriával vetjük össze a helyzetünket.

Van egy álmom. Tíz-húsz év múlva a „hazai és külföldi" magyar matematikai közgazdászok a sokáig utánunk kullogó osztrákokhoz hasonló számban vesznek részt a nemzetközi találkozókon, és hasonló mennyiségű-minőségű rangos publikációval szerepelnek a nemzetközi folyóiratok hasábjain. – De szép is lenne!

Válogatott irodalom

Anderson, P. W., Arrow, K. J. és Pines, D. (szerk.) [1988]: The Economy as an Evolving Complex System. Redwood City, CA, Addison-Wesley.

Augusztinovics Mária (szerk.) [1979]: Népgazdasági modellek a távlati tervezésben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Augusztinovics Mária [1983]: Emberek és gazdaságok. Közgazdasági Szemle, 385–402. o.

Azariadis, C. [1993]: Intertemporal Macroeconomics. Blackwell, Oxford.

Ábel, I. [1979]: Érték és gazdasági dinamika. Szigma, 1–13. o.

Blanchard, O. J.–Fischer, S. [1989]: Lectures on Macroeconomics, MTI Press, Cambridge, MA.

Bod Péter [1992]: Mennyibe kerül egy társadalombiztosítási nyugdíjrendszer működtetése? I. Biztosítástechnikai alapfogalmak, II. A finanszírozási típusokról. Közgazdasági Szemle, 123–145. és 244–261. o.

Bródy, A. [1964]: Az ágazati kapcsolatok modelljei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Bródy, A. [1969]: Érték és újratermelés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Chikán Attila–Fábri Ernő–Nagy Márta [1978]: Készletek a gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Debreu, G. [1974]: Excess Demand Functions. Journal of Mathematical Economics, 1, 15–22. o.

Debreu, G. [1991]: Mathematization of Economic. Theory American Economic Review, 81, 1–7. o.

Eső Péter [1996]: Optimal Trading Mechanism in Procurement. Discussion Paper, CENTER, Tilburg.

Hildenbrand, W. [1983] On the Law of Demand. Econometrica, 51, 997–1019. o.

Gács János–Lackó Mária [1974]: A népgazdasági szintű tervezési magatartás vizsgálata. Közgazdasági Szemle, 257–274. o.

Halpern László–Molnár György [1994]: Egyensúly és egyensúlytalanság egy dezaggregált klasszikus modellben. Megjelent: Miért hagytuk, hogy így legyen? Tanulmányok Bródy Andrásnak (szerk.: *Madarász Aladár–Szabó Judit*). Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 53–65. o.

HOMMES, C. H-NUSSE, H. E.-SIMONOVITS A. [1995]: Cycles and Chaos in a Socialist. Economy. Journal of Economic Dynamics and Control, 19, 155–179. o.

KIRÁLY JÚLIA [1985]: Racionális várakozások és az új klasszikus makroökonómia. Közgazdasági Szemle, 257–267. o.

KIRMAN, A. [1992]: Whom or What Does the Representative Individual Represent? Journal of Economic Perspectives, 6, 117–136. o.

KOOPMANS, T. [1957]: Three Essays on the Present State of Economic Science. McGraw-Hill. New York.

KORNAI JÁNOS [1966]: Strukturális döntések matematikai tervezése. Akadémiai Kiadó, Budapest (2. kiadás :1973).

KORNAI JÁNOS [1971]: Anti-Equilibrium. Akadémiai Kiadó, Budapest.

KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

KORNAI JÁNOS [1982]: Növekedés, hiány és hatékonyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

KORNAI JÁNOS–MARTOS BÉLA (szerk.) [1981]: Szabályozás árjelzések nélkül. Akadémiai Kiadó, Budapest.

LACKÓ MÁRIA [1980]: Feszültségek felhalmozása és leépítése. Közgazdasági Szemle, 24–40. o.

LOVELL, M. C. [1986]: Tests of Rational Expectations Hypotheses. American Economic Review, 76, 110–124. o.

MARTOS BÉLA [1990]: Economic Control Structures. North Holland, Amszterdam.

MEDVEGYEV PÉTER [1982]: A Neumann-modell Morishima féle általánosításáról. Szigma, 261–272. o.

SIMON ANDRÁS [1981]: A magyarországi beruházások ciklikusságának egy modellje. Közgazdasági Szemle, 293–302. o.

SIMON GYÖRGY–KONDOR GYÖRGY [1965]: Gazdasági hatékonyság, árnyékárak. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SIMONOVITS ANDRÁS [1973]: A Leontief-inverz alá- és fölébecslésének egyik okáról. Szigma, 309–315. o.

SIMONOVITS ANDRÁS [1983]: Ütközőkészletek és naiv várakozások egy nem-walrasi dinamikus makromodellben: stabilitás, ciklus és káosz. Szigma, 15–30. o.

SZIDAROVSZKY FERENC [1977]: A nem-differenciálható oligopol probléma. Szigma, 69–74. o.

SZÉP JENŐ–FORGÓ FERENC [1973]: Bevezetés a játékelméletbe. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

TARJÁN TAMÁS–TÉNYI GYÖRGY [1977]: Kísérlet a beruházási folyamat modellezésére. Szigma, 11–24. o.

VALENTINYI ÁKOS [1995]: Pénzügyi növekedés, infláció és gazdasági növekedés. Közgazdasági Szemle, 838–859. o.

VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából: I. A morális kockázat, II. A kontraszelekció, III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben. Közgazdasági Szemle, 134–152. o., 289–306. o. és 435–445. o.

VIRÁG ILDIKÓ [1969]: Optimális felhalmozási pályák, Gazdasági fejlődés és tervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 108–136. o.

ZALAI ERNŐ [1989]: Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Kőrösi Gábor

Az átalakulás ökonometriája, avagy az ökonometria átalakulása

Ha egy mondatban kellene válaszolni arra, mi is történt a magyar ökonometriai kutatással a rendszerváltás következtében, akkor a válasz: lényegében megszűnt, most kezd valamennyire újraszerveződni. Adódik triviális magyarázat is: a strukturális stabilitás hiánya és a statisztikai információs rendszer szétesése lehetetlenné tette az (alkalmazott) ökonometriai kutatást, a hagyományos megrendelők (például az Országos Tervhivatal) megszűnése pedig a piacát szűntette meg. A helyzet azonban ennél egy kicsit bonyolultabb.

Két szocialista országban folyt viszonylag komoly ökonometriai kutatás: Lengyelországban és Magyarországon. Nyilván nem véletlen, hogy pont ezekben; összefügg a gazdasági reformkísérletekkel, a többinél nyitottabb társadalommal és tudományos közélettel. Fontos különbségek voltak és vannak azonban a két ország ökonometriai kutatásában. Úgy gondolom, ezek a különbségek segíthetnek megérteni, mi is történt, történik Magyarországon. Nem szándékozom ugyanolyan mélységben elemezni a lengyel helyzetet, mint a magyart – azt lényegesen kevésbé ismerem –, de utalok olyan különbségekre, amelyek segítenek megérteni a magyar helyzet sajátosságait. Az egyik fontos különbség: Annak ellenére, hogy Lengyelországban is fennálltak a fenti okok, az ökonometriai kutatás mégsem került olyan súlyos válságba, mint Magyarországon.

Az ökonometriai kutatással történtek nem lennének érthetők az előzmények ismerete nélkül. Magyarországon az ökonometriai kutatás mindig is viszonylag szűk bázisra épült, és súlyos visszaesésekkel terhes ciklikus pályán fejlődött. Ennek több oka is volt.

A viszonylag szűk bázis első fontos oka az ökonometria oktatásában található. Ökonometriát hagyományosan két egyetem oktat: a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem (az egykori MKKE) és a Pécsi Tudományegyetem. Különböző okokból, de mindkét egyetem csak nagyon kevés olyan szakembert képzett, aki többé-kevésbé jól ismeri és használni is képes az ökonometriai módszereket.

A budapesti egyetemen lényegében minden makrogazdász hallgató tanult ökonometriát, ami önmagában egyáltalán nem elhanyagolható kör: a kutató vagy gazdaságpolitikát alakító közgazdászok többségét jelenti. Sajnos azonban egy elhibázott koncepció alapján[1] egy, a hetvenes évek végére lényegében elavult tananyagot tanítottak a nyolcvanas évek végéig. Az egyetemi oktatás a hallgatók túlnyomó része számára riasztóan bonyolult, érthetetlen misztikummá tette az ökonometriát, amitől többnyire később is igyekeztek távoltartani magukat. Rendszeresen volt néhány diák, akit lekötött a teljesen módszertani megközelítésű oktatás, de ők voltak a kivételek. Az empirikus ökonometriával foglalkozók jelentős része annak ellenére autodidaktának volt tekinthető, hogy tanult ökonometriát az egyetemen.

[1] Az ökonometriát tiszta módszertanként, a lehető legáltalánosabb statisztikai modellből kiindulva, a gyakorlati alkalmazásoktól teljesen elszakítva oktatták. Az ökonometriaelmélet az absztrakció olyan magas szintjén mozgott, hogy nem épülhetett fel a híd az alkalmazások és az elmélet között. Csak a tisztán módszertani érdeklődésű diákok profitáltak belőle, az oktatás érdemben nem kapcsolódott az empirikus közgazdaságtanhoz.

Kőrösi Gábor az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

A kilencvenes évek hoztak változást: az egyetemi reformok következtében a korábbinál sokkal szűkebb kör tanul megváltozott, modernebb és az alkalmazáshoz közelibb ökonometriát. A problémák ma inkább abból adódnak, hogy az egyetemen az ökonometriával valamilyen szinten foglalkozók négy-öt tanszékén szétszórva, jórészt egymástól elszigetelve dolgoznak, oktatnak, és mindössze egyikük oktat ökonometriát „főállásban". A budapesti egyetemen nem tudott (és most sem tud) kialakulni egy ökonometriai műhely. Az egyetemi oktatás jelenleg sem képzi sem az ökonometriát legalább olvasni, értelmezni tudó közgazdászok szélesebb, sem az azt eszközként is megbízhatóan használók szűkebb, de nem elhanyagolható körét.

Pécsett a helyzet merőben más volt. Az eleve sokkal kisebb hallgatói kört szükségszerűen sokkal inkább a vállalatgazdaságtan felé irányították. Az ökonometria csak egy nagyon szűk kört érintett. A tananyaggal voltak ugyan szakmai problémák, de korszerűbb, és főleg sokkal alkalmazásorientáltabb volt, mint a budapesti egyetemen. Ennek következtében rendszeresen voltak hallgatóik, akik az ökonometria használóivá váltak. Bizonyos értelemben sokkal inkább volt (és van) élő ökonometriai műhely Pécsett, mint a budapesti egyetemen, de az alacsony létszám, a sajátos magyar viszonyok (Budapest-központúság) és bizonyos szakmai problémák miatt hatása mindvégig marginális maradt.

Magyarországon az ökonometriai kutatás zöme nem az egyetemeken zajlott. Érdemes ezt a helyzetet egybevetni a lengyelországival. Varsóban ugyan lényegében a budapestihez hasonló volt az ökonometria oktatásának és egyetemi kutatásának a jelentősége. De a kiemelkedően legfontosabb, nemzetközileg is (el)ismert lengyel kutatási központ a łodzi egyetem ökonometriai tanszéke, és több más egyetemen is folyt ökonometriai kutatás (megemlítendő még Gdansk). Lengyelországban kevés kivétellel az egyetemek az ökonometriai kutatás bázisai.

Annak, hogy Magyarországon nem az egyetemek váltak az ökonometriai kutatás központjaivá, a szakember-utánpótláson messze túlmutató következményei vannak. Az első, hogy az egyetem stabil intézményi hátteret adhatott volna. Magyarországon az ökonometriai kutatás jelentős részben azért nyújtott hullámzó teljesítményt, mert a kutatók nem érezhették magukat egzisztenciális biztonságban. Amikor a KSH elnöke úgy gondolta, hogy egy statisztikai hivatalnak a modern gazdaságelemzési módszerekkel foglalkozó részlegre is szüksége van, létrejött a hatvanas években egy prosperáló ökonometriai műhely. Amikor a következő elnök ezt feleslegesnek nyilvánította, megszűnt a KSH Ökonometriai Laboratóriuma. Hasonló ciklusokhoz vezettek a Tervhivatal vagy a Tervgazdasági Intézet élén bekövetkezett személyi változások is. Az (alkalmazott) ökonometria pedig társas műfaj, és különösen az volt a számítástechnika nyolcvanas évek végén bekövetkezett robbanásszerű fejlődése előtt. Hiába maradhatott pár ember az ökonometriai laboratórium felszámolása után is a KSH-ban, elszigetelve képtelenek voltak érdemi teljesítményre. És amikor egy-egy műhelyt szétvertek, a csalódott kutatók egy része az ökonometriának is hátat fordított. Ez is jelentősen szűkítette az ökonometriai kutatás szakemberbázisát.

Az egyetemi oktatástól való elszigeteltség másik fontos következménye, hogy az ökonometriai kutatás jórészt alkalmazott volt. Az egyetemi oktatók nehezen kerülhetik el a módszertannal való folyamatos foglalkozást, de az empirikus modellezőket a zárt magyar piacon semmi sem ösztönözte erre. Az ökonometriai elméletnek (módszertannak) viszonylag kisebb jelentősége volt, és az alkalmazott kutatás gyakran módszertanilag igénytelen volt. A hatvanas évek KSH ökonometriai laborja volt az utolsó olyan műhely, ahol – jórészt ugyan tanuló-feldolgozó jelleggel – rendszeres és széles körű, komoly módszertani kutatás folyt. Utána is voltak ugyan kutatók, akik „magánszorgalomból" módszertannal is foglalkoztak, de ezek csak két esetben hoztak nemzetközi mércével is viszonylag jelentősnek mondható eredményt. Az egyik Ziermann Margit és Bánkövi György dinamikusfaktor-modellje, ami ugyan statisztikailag nem volt teljesen tisztázva,

de egy korai érdekes megoldási kísérletnek tekinthető a kointegráció problémájára. A másik jelentős módszertani eredményeket elért magyar kutató Melbourne-ben folytatja munkáját a panelmodellezésről immár hatodik éve.

A nemzetközi gyakorlatban kétféle alkalmazott ökonometriai modellezést különböztethetünk meg. Az ökonometria lehet egyrészt a gazdaságelmélet empirikus eszköze, ahol egy-egy konkrét gazdasági hipotézis verifikációjára használják. Másrészt lehet az ökonometriai modellezés célja gazdaságpolitikai elemzés, előrejelzés: a megfogalmazott gazdaságpolitika következményeinek – egy egységes elvek alapján felépített makromodellel történő – előrejelzése.

Magyarországon a hetvenes évek eleje óta ez a második fajta empirikus modellezés uralta az ökonometriai kutatást. A gazdaságelméleti kérdésekhez kapcsolódó kutatás mindig sokkal elszórtabb, ritkább volt. Ennek részben a magyar közgazdaságtan sajátos fejlődése az oka: az elméleti kutatók túlnyomó többsége irtózott a verifikálást lehetővé tevő formalizálástól, és ennek következtében az empirikus kutatást azonosították a szociológiai módszerek alkalmazásával. Ez a tradíció mindmáig jelentős korlátja az ilyen jellegű vizsgálatoknak, noha van némi elmozdulás – elsősorban a fiatalok körében – a standard közgazdasági gondolkodás és az ehhez tartozó eszközök irányában. A másik fontos ok, hogy a nemzetközi irodalomban szereplő, gazdaságelméletileg megalapozott ökonometriai modellek többsége a hazai viszonyokra aligha volt közvetlenül alkalmazható. Így azoknak, akik ilyen jellegű munkát akartak végezni, alig volt mire építeniük. Születtek azért ilyen tanulmányok is, de kevés és nagyon vegyes minőségben. A kutatók elszigetelten dolgoztak, a hazai piacon nem alakult ki a gazdaságelméletileg és módszertanilag egyaránt igényes cikkek, tanulmányok iránti igény, kereslet, ezért az ilyen jellegű magyar cikkek ritkán tudtak bejutni a nemzetközi publikációk piacára, többnyire legfeljebb az Acta Oeconomicáig jutottak el.

Ez megint szembeállítható a lengyel helyzettel: ott rendszeresen születtek és születnek nemzetközi piacon is értékesíthető empirikus ökonometriai munkák. Többnyire olyan egyetemi oktatók írják ezeket, akik a módszertani újdonságokat is nyomon követik és a gazdaságelmélet fejlődését is, esetleg mindkettőt, mert tanítják. Nemzetközi konferenciákon és ennek következtében nemzetközi szakmai szervezetekben is sokkal erősebb volt és maradt a lengyelek szereplése. Magyarok manapság már csak egészen kivételes esetben vesznek részt az Ökonometriai Társaság konferenciáin; alig születik oda benyújtható munka.[2]

Gyakorlatilag megszűnt a magyar ökonometriai kutatás (korábban is elég halvány) szereplése a nemzetközi szakmai közéletben.

Az alkalmazott ökonometriai kutatás zöme gazdaságpolitikai modellezés volt. Magyarországon a nagy szimultán makromodellek kidolgozását nagyjából akkor kezdték el, amikor ezek Nyugaton válságba kerültek. Ezek a modellek a gazdaság működésének egészét vagy legalábbis túlnyomó részét kísérelték meg leírni. A hatvanas években és a hetvenes évek első felében rendkívül népszerűek voltak, és esetenként a gazdaságpolitikai döntéshozásban is jelentős szerepet játszottak. Az 1973–1974-es olajsokkot követően azonban rendszeresen hibásnak, kimondottan félrevezetőnek bizonyultak. Természetesen sokan próbálták tisztázni a nagy fejreállás okait, és ezt részben a modellek tartalmi (gazdaságtani), részben módszertani hiányosságaira vezették vissza. A modellekben szereplő egyenletek egy része ugyan valamilyen gazdaságelmélethez kapcsolódott, azonban távolról sem minden egyenlet volt egyformán gondosan meghatározva. A teljesség igénye miatt nagyon sok esetlegességet tartalmaztak a modellek (*Sims* [1980]). A modellezők legin-

[2] Ez egyben a matematikai közgazdaságtani kutatások gyengeségét is jelzi, hiszen ezek a konferenciák a két terület közös szakmai fórumai.

kább csak arra vigyáztak, hogy az egyenletek jól illeszkedjenek, vagyis magas legyen az R^2, de a magas korrelációnak a modell gazdasági tartalmától független okai is lehettek, ez még semmi biztosítékot sem jelentett arra, hogy a modell valóban elfogadható leírását adja a gazdaság működésének (*Granger–Newbold* [1974] vagy *Hendry* [1980]). A helyes modellezési stratégia és a modellépítés során használandó statisztikai eszközök kérdésében élénk vita bontakozott ki, ami az ökonometriai modellezési gyakorlat, felhasznált módszertan gyökeres változásához vezetett (például *Leamer* [1983], *McAleer–Pagan–Volker* [1985], *Cooley–LeRoy* [1986], *Pagan* [1987]). Emellett a makroökonometriai modellezést alátámasztó elvi feltevéseket is heves és sok modellező által is jelentős részben elfogadott bírálatok érték (*Lucas* [1976]). Mindezek hatására Nyugaton a nyolcvanas évek elejére megfogyatkoztak a szimultán makroökonometriai modellek, és ezek eredményeit erős szkepszis fogadta. Sok gazdaságpolitikai intézmény (pénzügyminisztérium, központi bank) rutinszerűen végez vagy végeztet ilyen munkát, de ezek használata többnyire annak ellenére is sokkal korlátozottabb a húsz évvel ezelőttinél, hogy maguk a modellek természetesen sokkal jobbak.

Magyarországon ezzel szemben a hetvenes évek második felében és a nyolcvanas években az ökonometriai modellezés zöme ilyen makromodellek építése volt. Ekkorra jöttek létre ennek személyi és technikai (adatbázisok, számítástechnika) feltételei és az igény a főhatóságok (tervhivatal, gazdasági minisztériumok, árhivatal stb.) részéről. Ezekről a modellekről azonban mindaz a rossz elmondható, amit a hasonló nyugati modellek bírálataként elmondtak. Semmivel sem voltak kevésbé megalapozottak ugyan, mint a szocialista tervezés egyéb módszerei, a főhatóságnak legtöbbször csak alibiül szolgáltak: ők a tudomány modern eszközeinek eredményeit is felhasználják.

Ezzel nem az a baj, hogy készültek ilyen modellek Magyarországon. Ez egy lényegében szükséges lépcsőfoka volt az ökonometriai modellezés fejlődésének. A baj sokkal inkább az volt, hogy a hazai ökonometria alig tudott túllépni ezen. Mondhatnánk, hogy ez a gazdaságpolitikai makromodellezés eltartott olyan műhelyeket, ahol aztán ennél komolyabb szakmai munka is folyhatott – és ez részben igaz is. Sajnos azonban a makromodellezés alacsony gazdaságelméleti és módszertani színvonala gyakran kihatott az igényesebbnek szánt munkákra is. Voltak ugyan kivételek, de általában az empirikus ökonometriában sem nagyon sikerült elérni a minőségi nyugati színvonalat a hazai tömegtermelésre alapozva. A hagyományos makromodellek iránti főhatósági kereslet lényegében a rendszerváltással megszűnt. Az ezt kiszolgáló legnagyobb alkalmazott ökonometriai műhely már ezt megelőzően szétesett. Ehhez kétségkívül hozzájárult az egzisztenciális bizonytalanság és bizonyos személyi ellentétek is, de a szakmai okok is jelentős szerepet játszottak benne. Az 1989–1990-es politikai fordulat következtében a többi ökonometriai kutatóközösség is megrendelés nélkül maradt, és jórészt szétszóródott, tagjai közül sokan pályát változtattak, néhányan külföldre távoztak. Tulajdonképpen egyedül a pécsi egyetemen kialakult csoport maradt fenn. Idővel az MNB új modellezési osztálya is színvonalas ökonometriai műhellyé válhat, ha nem esik áldozatul valamilyen átszervezésnek, ez az osztály azonban még alig több, mint egy éve jött csak létre.

Az ökonometriai modellezés magyarországi fejlődésének azonban nemcsak az az akadálya, hogy az ezzel foglalkozók jelentős része abbahagyta ezt a munkát. Az ökonometriai modellezés feltételei is megváltoztak.

A magyar statisztikai rendszer ökonometrikus szemmel a nyolcvanas években is siralmasan szegényes volt, de 1989 után évekig alig volt használható statisztikai adat. Az ökonometriai modellezésnek viszonylag nagy az adatigénye, a statisztikai információs rendszer pedig a folyamatos átalakulás állapotában képtelen volt konzisztens adatokat szolgáltatni. Ennek voltak ugyan elkerülhetetlen elemei is, és még a statisztikai rendszer bizonyos modernizálódása sem tagadható, az ökonometriai modellek szempontjából azon-

ban az adatbázis egységessége is döntő, a KSH pedig mindeddig szinte semmit sem tett a statisztikai rendszer változásainak a korábbi adatokon való átvezetéséért.

A rendszerváltás azonban távolról sem csak ilyen közvetlen információhiánnyal járt. Az ökonometriai modell mindig valami állandóságot tár fel, ír le. Csak akkor van esély a gazdasági folyamatok sikeres ökonometriai elemzésére, ha a gazdaság szereplőinek vizsgált viselkedése bizonyos állandó jellemzőkkel leírható. 1989–1990-ben nyilvánvaló volt, hogy vannak alapvető változások, de még senki sem tudta, miben is változik a gazdasági szereplők viselkedése. Lehetett volna ezt ugyan ökonometriai eszközökkel is vizsgálni, például ha lett volna az egyes részpiacokon a nyolcvanas évek gazdasági folyamatainak valamilyen kielégítő ökonometriai leírása, és lett volna megfelelő minőségű és gyorsaságú statisztikai adatszolgáltatás. Egyik feltétel sem teljesült. Így el kellett telnie néhány évnek, amíg valamennyire láthatóvá vált, mit is érdemes modellezni.

Világos, hogy a makrogazdasági idősorokon alapuló modellek szerepe csak nagyon korlátozott lehet ma Magyarországon. Egyrészt, mert alig vannak ehhez használható idősorok, másrészt – és ez a fontosabb – alig van olyan makroelmélet, amin ez alapulhatna. Ezzel nem akarom azt mondani, hogy nincs olyan részpiac, ahol ne lehetne megkísérelni a nemzetgazdasági idősorok ökonometriai elemzését, de ettől csak nagyon korlátozott eredmény várható.

A magyar ökonometriai modellezés az átalakulás előtt túlnyomó részben idősorokon alapult. Ráadásul ebben az időszakban az ökonometriaelmélet újdonságai elsősorban az idősorelemzést érintették: a gazdasági idősorok trendjének kezelésében bekövetkezett módszertani áttörés valóságos publikációs robbanáshoz vezetett, amiből a magyar kutatók többsége a fentebb vázolt okok következtében annak ellenére kimaradt, hogy sokan szívesen alkalmazták volna ezeket az új módszereket. Magyar adatokon ez nem kecsegtetett sok sikerrel. Az idősoros vizsgálatokhoz felhalmozott készségek, eszközök erősen leértékelődtek a rendszerváltás és az ezzel többé-kevésbé párhuzamosan zajló módszertani forradalom következtében.

Elvileg többet tudhatunk arról, mi történik mikroszinten. Egyrészt a gazdaságelmélet nagyon gyakran a gazdaság egyes szereplőinek viselkedését próbálja meg leírni, és gyakran a makrogazdasági folyamatokat is ebből próbáljuk meg származtatni; másrészt ez az a szint, amire viszonylag gazdag adatforrások állnak vagy legalábbis állhatnának rendelkezésre. Sajnos időnként a statisztikai törvény lehetetlenné teszi, hogy a kutatók hozzáférjenek a meglévő adatokhoz. Más esetekben az adatgazdák kényelmi okokból korlátozzák az adatokhoz való hozzáférést, vagy kutatási pénzekből megfizethetetlen árat kérnek értük. Mindezeknek az információs problémáknak az ellenére a mikrogazdasági folyamatok ökonometriai elemzése az egyik olyan terület, ahol többen elkezdtek dolgozni. Különösen a munkaerőpiac elemzésében látszik egy olyan kutatási vonulat születése, amelyben rendszeresen használnak ökonometriai eszközöket.

A másik terület, ahol érdemi munka kezdődött, a pénzügyi szféra folyamatainak modellezése. Ennek egyik oka, hogy itt ökonometriai modellezésre alkalmasabb idősorokkal lehet dolgozni, a másik pedig a terület iránt megnőtt hazai és nemzetközi érdeklődés.

Azt gondolom, Magyarországon a közeljövőben valamelyest nőni fog az ökonometriai modellezés jelentősége. Érzésem szerint már most is nagyobb, mint néhány éve volt. Ennek azonban nem lesz sok köze a korábban rendszeresen gyártott makromodellekhez. Sokkal inkább a gazdaságelmélethez kapcsolódó modellezés erősödhet meg. Ilyen munka a nyolcvanas években is kevés született, most sincs kevesebb, mint akkor. Ahogy a magyar gazdaságtan az eddiginél jobban integrálódik a nemzetközi hagyományokhoz, nő az igény az elméletek ökonometriai verifikálására, az összefüggések ökonometriai feltárására. Több területen (pénzügyek, munkaerőpiac, vállalatok viselkedése) folyik ilyen jellegű kutatás, születnek empirikus ökonometriai tanulmányok. A nyolcvanas évekkel

szemben fontos különbség, hogy akkor alkalmazott ökonometriai kutatással többnyire „ökonometrikusok" foglalkoztak, míg ma már nagyobb számban vannak olyan közgazdászok (például a munkaerőpiacot elemzők közt), akik, miközben az ökonometriai módszertan nem érdekli őket, az ökonometriai módszereket is szívesen és hozzáértéssel használják elemzéseikben. Ennek egyik oka, hogy mára az ökonometria standard eszköztára „gombnyomásra" elérhetővé, felhasználhatóvá vált. A másik oka a nyugati kutatókkal kialakult viszonylag intenzív szakmai kapcsolatokban tapasztalt minta.

A megindult kutatás gyakori gyengéje a korábbi időszakból továbbélő módszertani igénytelenség. A szakmai folyóiratokban – például a Közgazdasági Szemlében is – megjelent alkalmazott ökonometriai elemzések szakmai színvonala a hozzáértő lektorálás teljes hiányát vagy irrelevanciáját valószerűsíti. De példa erre a matematikai közgazdaságtanra és ökonometriára specializált Szigmában tavaly közölt egyetlen empirikus ökonometriai cikk is (*Darvas–Zöld* [1994]), amely nem felel meg az ilyen cikkekkel szemben támasztott (formai) követelményeknek.[3] Így értéktelenné, mert értékelhetetlenné vált egy érdekes kérdést vizsgáló empirikus tanulmány, amely elméletileg is, gazdaságpolitikai következményeit tekintve is fontos problémát vizsgált. Csak akkor születhetnek hasznos, értékes munkák, ha azok elméletileg és módszertanilag egyaránt megalapozottak. Az empirikus munka szabályait meg kell(ene) tanítani az egyetemen az ökonometriát tanuló diákoknak. És teljesítését a folyóiratok szerkesztőinek meg kell követelniük a kutatóktól. Különben a magyar empirikus ökonometriai kutatás ugyanolyan kevéssé lesz piacképes, mint volt korábban.

A piacképesség hiánya számos esetben közvetlenül is megfigyelhető. Az átalakulás iránt megnőtt nemzetközi érdeklődés következtében a korábbinál több nyugati kutató foglalkozik magyar gazdasági folyamatok elemzésével. Sokan közülük természetesen ökonometriai módszereket (is) használnak tanulmányaikban. Így a nemzetközi folyóiratokban a korábbinál sokkal több empirikus ökonometriai munka jelenik meg a magyar gazdaságról, de ezek szerzői csak ritkán magyarok. (És ha azok, akkor gyakran külföldön tanuló, dolgozó magyar közgazdászok, akik környezetük normáihoz alkalmazkodnak.) Ami gyakran azt is jelenti, hogy a magyar gazdaság érdemi ismerete nélkül húznak rá standard ökonometriai modelleket a magyar adatokra.[4] Ezen vizsgálatok viszonylag jelentős része módszertanilag ugyan korrekt, esetleg kimondottan igényes munka, de tartalmilag kétes értékű. A kutatásfinanszírozás jelenlegi helyzete magában rejti azt a lehetőséget is, hogy e tanulmányok országismerete a nyugati kutatók keze alá dolgozó magyarok révén fog javulni.

Azt gondolom, Magyarországon az ökonometria a néhány pozitív változás ellenére jó eséllyel összességében továbbra is marginális jelentőségű és alacsony minőségű marad. Ebben négy, egymással összefüggő ok játszik döntő szerepet.

A magyar ökonometriai kutatás jövője jelentős mértékben az egyetemi oktatáson múlik: az onnan kikerülő fiatalok mennyire ismerik az ökonometriai módszerek használatát, mennyire idegenkednek azoktól, tudják-e alkalmazni az eredményeket. Sajnos a jelenlegi helyzet nem túl sok jóval bíztat: nagyon kevesen tanulnak ökonometriát a budapesti

[3] Azt gondolom, ha a Szigma a publikációkkal szembeni követelményeket egyébként nagyon jól ismerő ökonometrikus szerkesztője azt mondta volna az akkor még egyetemista szerzőknek, hogy a publikálás feltétele TDK-dolgozatuk bizonyos, technikailag könnyen teljesíthető szempontok alapján történő kiegészítése, átdolgozása, akkor ezt (esetleg némi külső segítséggel) feltehetőleg megtették volna. A cikk egyébként a makrogazdasági idősorokon alapuló ökonometriai modellezést szinte lehetetlenné tevő alapvető információhiányt is jól példázza.

[4] Sajátos, hogy nyugat-európai kutatók Brüsszelen keresztül ingyen hozzájutnak olyan adatbázisokhoz, amelyeket a KSH magyar kutatóknak csak jelentős összegért lenne hajlandó átadni, és így esetenként az adatokért kért árat a hazai kutatási költségvetésből megfizetni képtelen kutató versenyhátrányba kerül.

egyetemen, és az alkalmazott kutatásban jártasságot a jelenlegi oktatási feltételek mellett a diákok legfeljebb a normál egyetemi oktatáson kívül szereznek.[5]

Az egyetemi oktatástól távolról sem független az ökonometriai kutatás jövőjét meghatározó második tényező sem: mennyire alakul át a magyar gazdaságtudományi kutatás szemlélete, hogyan alakul viszonya az empirikus kutatáshoz. Ebben van ugyan némi változás, de a meghatározó mindmáig a kutatók többségének ökonometriát kerülő magatartása.

A harmadik tényező az ökonometriai műhelyek lényegi hiánya. Tartósan színvonalas ökonometriai kutatásra csak akkor lehet esély, ha kialakulnak olyan szakmai csoportok, ahol a kutatók egymást segítve, ösztönözve dolgoznak, és ahol létrejöhetnek az ökonometriai kutatás technikai feltételei. Ez ma jórészt hiányzik. Mint említettem, a Janus Pannonius Egyetemen és az MNB-ben vannak kisebb műhelyek, de ezek hatása nagyon korlátozott.

A negyedik tényező, hogy a kutatóhelyeken (nem csak az ökonometria terén) nagyon gyenge a nyomás a nemzetközi publikációkra, a hazai kutatás jórészt autark, a hazai szakmai folyóiratok érdemben nem szűrik a publikációkat, és így nem ösztönzik a szerzőket a színvonalas munkára. Ez konzerválja az empirikus ökonemetriai kutatás alacsony versenyképességét a nemzetközi piacon, és e tudományágat ismétlődően hiteltelenné teszi a hazai közgazdasági kutatók szemében.

Hivatkozások

Cooley, T. F.–LeRoy, S. F. [1986]: What Will Take the Con out of Econometrics? A Reply. American Economic Review, Vol. 76, No. 3, 504-507. o.

Darvas Zsolt–Zöld Eszter [1994]: Ökonometriai eljárások a kiszorítási hatás elemzésére II. Magyarország 1989–92. Szigma, 3. sz., 115-134. o.

Granger, C. W. J.–Newbold, P. [1974]: Spurious Regressions in Econometrics. Journal of Econometrics, Vol. 2, 111–120. o.

Hendry, D. F. [1980]: Econometrics – Alchemy or Science? Economica, Vol. 47, 387-406. o.

Leamer, E. E. [1983]: Let's Take the Con out of Econometrics; American Economic Review, Vol. 73, No. 1, 31-43. o.

Lucas, R. E. Jr. [1976]: Econometric Policy Evaluation: A Critique. Megjelent: The Phillips Curve and Labor Markets, Vol. 1, Carnegie–Rochester Conference Series (szerk.: *Brunner, K.–Meltzer, A. H.*), North Holland, 19–46. o.

McAleer, M.–Pagan, A. R.–Volker, P. A. [1985]: What Will Take the Con out of Econometrics? AER, Vol. 75, No. 3, 293–307. o.

Pagan, A. R. [1987]: Three Econometric Methodololgies: A Critical Appraisal. Journal of Economic Surveys, Vol. 1, No. 1, 3-24. o.

Sims, C. A. [1980]: Macroeconomics and Reality; Econometrica, Vol. 48, No. 1, 1–48. o.

[5] Nincs érdemi információm arról, hogy Pécsett most milyen az ökonometriaoktatás helyzete.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. április (363–380. o.)

Tari Ernő

Vállalati stratégiai szövetségek

Az elmúlt egy-másfél évtizedben a versenytársak között létrejött tartós vállalati együttműködések kétségeket ébresztettek a vállalati stratégiát megalapozó elemzések klasszikus modelljei iránt, amelyekben a nyílt piaci szembenállás a vállalatok kizárólagos magatartási formájaként jelent meg. A fejlett ipari országokban elterjedt vállalati stratégiai szövetségek olyan kölcsönösen előnyös, hosszabb távra szóló összefogásoknak adnak intézményes mozgásformát, amely együttműködések során a partnerek megőrzik viszonylagos stratégiai önállóságukat, ugyanakkor kialakítják – a szövetség rendelkezésére bocsátott ismeretek és eszközök egyesítése vagy kiegészítése révén – bizonyos mértékű tevékenységi integrációjukat.
A cikk körvonalazza a stratégiai szövetség fogalmát, rámutat a vállalatok közötti stratégiai együttműködések céljaira és jellemzi a szövetség konkrét megjelenési formáit, valamint az együttműködés tartalmi elemeit.

A legutóbbi másfél évtizedben szokatlan gyorsasággal terjedtek el a stratégiai szövetségek a fejlett ipari országokban. Amíg a hetvenes évtized vége felé csupán néhány tucat stratégiai együttműködési megállapodás született évente a vállalatok között, a nyolcvanas évek közepére ez a szám már több százra, a kilencvenes évek első felére pedig több ezerre emelkedett. Ebben a folyamatban különösen az a figyelemre méltó, hogy nemcsak a más-más ágazatban tevékenykedő szállító és vevő cégek, illetőleg az eltérő tevékenységet folytató szervezetek jutottak és jutnak egymással tartós megállapodásra, hanem a piaci versenyben hagyományosan szembenálló, azonos iparághoz tartozó vállalatok is. A versenyképesség megőrzése ugyanakkor nem csupán az egyetlen vagy kevés számú partnerre összpontosító együttműködést kívánja meg, hanem sok esetben a partnerkapcsolatok egész hálózatának kiépítésére is sor kerül.

A stratégiai szövetség válasznak tekinthető arra a kihívásra, amit a verseny világméretűvé válása, a piacok globalizációja, a kutatási és fejlesztési ráfordítások ugrásszerű növekedése s ezzel összefüggésben a technikai-technológiai haladás felgyorsulása jelent a piacgazdaság szereplői számára. A nyugati vállalatok közötti stratégiai együttműködések ma már kiterjednek a gazdasági élet szinte valamennyi szektorára, de főként a gépkocsigyártásban, a repülőgépiparban és légi közlekedésben, az űrkutatásban, továbbá a gyógyszergyártásban és -forgalmazásban, a biotechnológiában, valamint a telekommunikációs, az informatikai és elektronikai ágazatokban alakultak ki tartós szimbiotikus kapcsolatok. A nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján a kelet-közép-európai országokban végbement radikális társadalmi-gazdasági átalakulások teret nyitottak a kelet–nyugati vállalati stratégiai együttműködések és közös vállalkozások intenzív kibontakozásának is. Többek között a számítógép-összeszerelés és

Tari Ernő kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense.

-forgalmazás, a divatruházati ipar, a szórakoztató elektronika, a gyorsétkeztetés, az élelmiszer-kereskedelem, az idegenforgalom, a kozmetikai cikkek és gyógyszerféleségek gyártása, valamint az építőipar terén valósultak meg nemzetközi kooperációk, és jöttek létre sikeresen működő vegyes vállalatok, de más ipari és szolgáltató ágazatokban is születtek hosszabb távra szóló együttműködési szerződések.

Lássunk néhány példát az utóbbi időszakban született fontosabb, nyugati cégek közötti stratégiai megállapodásokra:

– az 1994-ben kezdődött telekommunikációs vállalati együttműködések közül kiemelkedik a British Telecom közös vállalkozása az amerikai MCI céggel, valamint a France Télécom és a Deutsche Telekom szövetkezése a multinacionális nagyvállalatok távközlési kapcsolatainak további tökéletesítésére;

– a digitális televízió várható elterjedése az audiovizuális eszközök piacán óriási profitlehetőségeket kínál a fejlesztésben élenjáró cégeknek. Valószínűleg komoly esélye lesz e technikai újdonság amerikai szabványainak meghatározásában és elfogadtatásában annak a stratégiai konzorciumnak, amely egyesítette az ATT, a General Instruments, a Zenith, a MIT, a Thomson, a Philips és az NBC kutatási erőfeszítéseit;

– a jövő interaktív televíziójának piacra dobási szándéka késztette a Microsoftot, a világ vezető szoftvercégét, a Time Warnert, az amerikai szórakoztatóipari konglomerátumot és a TCI-t, a kábeltelevíziózás piacvezető vállalatát olyan közös vállalat létrehozására, amely tevékenysége révén a telekommunikációs és a mikroinformatikai technológiák egyesítésével dolgozik a többcélú (képi, hangi, adatátviteli) kábeltelevíziós szolgáltatások megteremtésén;

– az integrált áramkörök előállításánál már csaknem 1 milliárd dollárra tehető annak a 256 megabit kapacitású DRAM-memóriának a kifejlesztése, amely célkitűzés megvalósítására stratégiai szövetségbe tömörült az IBM, a Toshiba és Siemens;

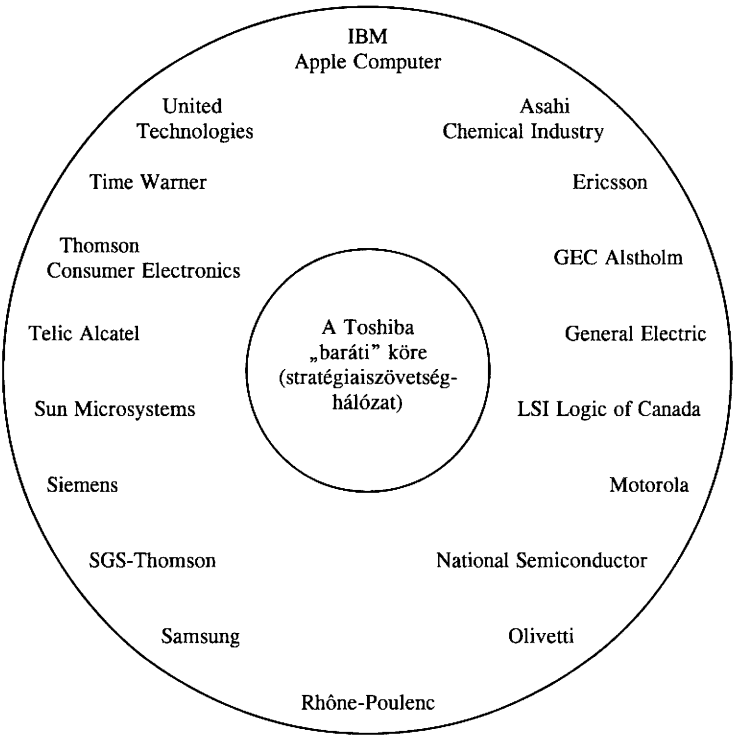
– a mikroinformatika területén a Microsoft és az Intel szoros együttműködését jelzi az új Windows NT rendszer kidolgozása, továbbá az IBM, a Motorola és az Apple eredményes kooperációjára utal az úgynevezett Risc-felépítésű Power PC mikroprocesszor megjelenése;

– a gépkocsigyártó szektorban 1994-ben indította meg termelését a Peugeot–Citroën, és a FIAT által közösen létesített franciaországi üzem (Sevelnord), ahol új típusú, egyterű (monospace) autók előállítása folyik a robotizált munkahelyeken. Hasonló gyártóüzem kezdte meg működését Portugáliában a Ford és a Volkswagen együttműködésének eredményeként. A Ford a japán Nissannal is szövetségre lépett, mégpedig a Nissan által Barcelonában gyártott gépkocsik – Ford márkanév alatt történő – fogalmazására. A Nissan egyik hazai vetélytársa, a Toyota viszont az amerikai General Motors gépkocsijait importálja Japánba, úgyszintén saját márkaneve alatt. S egy további jellegzetes példa: 1995 tavaszán kerültek le az első gépkocsik azokról a hollandiai futószalagokról, amelyek a Volvo és a Mitsubishi technológiai, termelési és kereskedelmi célú stratégiai összefogását hivatottak bizonyítani;

– a partnerkapcsolatok hálózatának kiépítésében úttörő szerepet vállalt a holland Philips cég, amely már a nyolcvanas évek derekán számos tevékenységi területen (korszerű telefonrendszerek, kompakt lemezek, hitelkártyák, szoftverek, videokészülékek, telematikai hálózatok, elektronikai alkatrészek, félvezetők) kötött szövetséget külföldi versenytársaival. A legutóbbi években, Japán harmadik legnagyobb elektronikai óriása, a Toshiba ugyancsak tudatosan építette ki maga körül azt a közel húsz vállalatból álló szövetséges „baráti kört", amely a kölcsönös előnyök alapján, napjainkban hozzásegíti a japán cégcsoportot a csúcstechnológiák széles körű alkalmazásához (*1. ábra*).

A felsorolt példák nyomán joggal fogalmazhatók meg a következő kérdések. Mit is jelent valójában a vállalatok közötti stratégiai együttműködés? Mi a stratégiai szö-

1. ábra



Forrás: Fortune, 1993. október 4.

vetség lényege? Vajon a stratégiai szövetség olyan reális alternatíva a piaci verseny résztvevői számára, amely egy csapásra kiiktatja a konkurencia legtöbb elemét az együttműködő felek között? Netán részleges „fegyverszünetről" van szó, amelynek révén az együttműködő vállalatok újólag „erőre kapnak", és eredményesen üthetnek ki a nyeregből egy harmadik vagy negyedik vetélytársat? Avagy a verseny új formája alakult ki, ami lehetővé teszi az egyik fél számára a szövetségen belüli domináns pozíció megszerzését?

Mindezekre a kérdésekre a stratégiai szövetség fogalmának elméleti körvonalazásával, a stratégiai együttműködés céljainak, motivációnak számbavételével, továbbá a szövetség konkrét megjelenési formáinak leírásával és az együttműködés tartalmi elemeinek jellemzésével adunk választ.

A stratégiai szövetség elméleti megközelítése

A stratégiai szövetség mint közbenső együttműködési forma a „piac" és a „hierarchia" között

A stratégiai szövetségek kialakulásának és fejlődésének legáltalánosabb magyarázatát sokak szerint a *tranzakciós költségelmélet* szolgáltatja. Ez az elmélet – mint ismeretes – a vállalat gazdasági tevékenységét tranzakciók (ügyletek) sorozataként fogja fel, és rámutat arra, hogy a vállalat minimalizálni kívánja a tranzakciókkal járó koordinációs, információs, tárgyalási, alkalmazkodási, ellenőrzési költségeket. A költségek összehasonlításához a tranzakció lényeges jellemzőinek, ún. attribútumainak figyelembevételét javasolja *Williamson* [1975]. Szerinte a tranzakció *gyakorisága, bizonytalan-*

sági foka és *specifikussága* határozza meg, hogy a vállalati menedzserek a piacra bízzák az ügyletek koordinációját, vagy a szervezeti hierarchián belül gondoskodnak azok lebonyolításáról. Amennyiben szórványos tranzakcióról van szó, s ezek bizonytalansága alacsony fokú, továbbá az ügyletek nem kívánnak különleges erőforrásokat, illetve speciális eszközöket, úgy a vállalatnak kevéssé áll érdekében a tranzakciókat saját szervezetébe integrálni, azaz rábízhatja magát a szabadpiaci mechanizmusokra. Ellenkező esetben (gyakori, de egyszersmind bizonytalan és specifikus jellegű tranzakciók) viszont célszerű a hierarchiába vonni az ügyleteket. Ha valamely termék előállításához ismétlődően szükséges csúcsminőségű alkatrész, vagy részegység beszerzése például csak egyetlen szállítótól lehetséges, akkor indokolt lehet a saját gyártás megszervezése, vagy esetleg a szállítócég beolvasztása, megvásárlása. Ily módon felszámolható a függőségi helyzet, szükségtelenné válik a szállítási szerződés – időről időre történő – újratárgyalása és teljesítésének ellenőrzése, a tranzakciók összeegyeztetése stb. (*Thiétart* [1990]).

Eszerint a tranzakciós költségelmélet az ügyletek lebonyolításának két alapvető szerveződési területét különbözteti meg: a piacot és a hierarchiát. A piac jelenti a nyílt, korlátlan versenyt, ahol az ügyletek alkalmanként kötött, rövid távra szóló szerződések révén mennek végbe az egyének, illetőleg az atomizált vállalatok között. A hierarchia ezzel szemben a tökéletes összefonódással, a totális tevékenységi integrációval azonosítható, ahol a tranzakciók lebonyolítására ugyanazon szervezeti-tulajdonosi struktúrán belül kerül sor. Ezek az intézményi megoldások azonban – úgy is lehet fogalmazni – extrém, szélsőséges formák, amely végletek mellett kialakultak olyan szerveződések is, ahol két vagy több vállalat tartós együttműködési kapcsolatokat tart fenn. *Willamson* [1985] felismerte, hogy számos, a gyakorlatban kifejlődött és alkalmazott szervezeti formáció, illetve kapcsolatrendszer az ügyletek szervezésének közbenső – a két véglet közötti – alternatív módjait jelenti.

A stratégiai szövetség – a tranzakciós költségelméletből kiinduló szervezetteoretikusok szerint – közbenső együttműködési formát jelent a piac és a hierarchia között (*Hennart* [1988], *Kogut* [1988], *Thiétart–Koenig* [1987], *Lorange–Roos* [1992]). A szövetségben részt vevők tudniillik megegyeznek abban, hogy ügyleteiket részben egymás között – és nem a piac közvetítésével – intézik. Ugyanakkor tartózkodnak attól, hogy egyetlen döntési központtal bíró szervezetbe integrálódjanak, és a hierarchia belső szabályai szerint végezzék koordinációs műveleteiket. A megegyezés pedig akkor jön létre, ha a vállalatok tranzakciós (és termelési) költségei a nyílt piaci verseny feltételei között meghaladják egy másik állapotban remélt költségeiket (*Büchs* [1991]).

A tranzakciós költségelmélet alapján különösen azok a hosszabb távra szóló vállalati együttműködések világíthatók meg, amelyek a szállítók és a vevők partneri kapcsolataiban alakulnak ki. Ezek az ún. vertikális integrációk különböző iparágakban, illetve piacokon működő (és ezért egymásnak versenyt nem támasztó) vállalatokat fognak össze, s egyértelműen az ismétlődő tranzakciók költségeinek csökkentésére irányulnak. Nehezebb a tranzakciós költségelmélet közvetlen alkalmazása a horizontális jellegű kooperációkban, amelyek ugyanazon iparág (egymással versenyben álló) vállalatainak tevékenységét hangolják össze. Az ilyen típusú együttműködések esetében kevésbé játszanak szerepet a tranzakciós költségek, mert a versenytársak között általában nem kerül sor piaci ügyletek gyakori lebonyolítására. Esetenként azonban a horizontális kooperációk magyarázatára is közvetlenül alkalmas a tranzakciós költségelmélet. Például a kiélezett versenyt folytató nagy gépkocsigyártó cégek megállapodást köthetnek közösen felhasználható részegységek előállítására vagy termékeik közös értékesítésére abból a célból, hogy a termelési költségek csökkentésével párhu-

zamosan tranzakciós költségeket is megtakarítsanak. (A gépkocsigyártó ágazatban közismerten nem alakultak ki például külön motorgyártó vállalatok, s ezért a független versenytárs szállítótól történő motorvásárlás túlságosan magas tranzakciós költségekkel járna.)

A stratégiai szövetség versenyszempontú megközelítése

Amíg a tranzakciós költségelméleten nyugvó értelmezés a stratégiai szövetségek létrejöttét a tranzakcionális költségek minimalizálásával magyarázza, addig a versenyszempontú megközelítés elsősorban a piaci konkurenciaviszonyok oldaláról vizsgálja a stratégiai jelentőségű együttműködéseket. A vállalati stratégia kialakításában hosszú ideig alábecsülték a kooperatív célzatú vállalkozások jelentőségét, és úgy vélték, hogy az együttműködésre való törekvés hátráltatja, sőt akadályozza a versenyelőnyök megszerzését, illetve kiaknázását. Később a Porter [1980] által kidolgozott iparági modell rávilágított, hogy a versenyhelyzet megítélésekor nem elég a közvetlen rivalizálás feltételeit megvizsgálni, hanem az üzletági környezet egyéb tényezőinek, erőhatásainak is szerepet kell tulajdonítani. A stratégiai szövetségek megjelenésével és fokozatos elterjedésével a szövetségre lépők nem törekednek a konkurencia teljes kiküszöbölésére, hanem csak a nyílt, korlátlan piaci verseny játékszabályait igyekeznek módosítani. Az együttműködés révén ugyanis annak érdekében kívánják ellenőrizni és korlátozni a versenyt, hogy erősítsék, illetve megőrizzék helyzetüket a szövetségen kívülállókkal szemben. Két vállalat kooperálhat például egy speciális gyártási eljárás kidolgozásában, de más technológiák terén vetélytársként léphetnek fel. Ugyancsak együttműködhet két vagy több cég az adott földrajzi régióban a közös értékesítési hálózat kiépítésén, miközben más körzetekben, illetőleg országokban változatlanul szemben állhatnak egymással. Mindent egybevetve, a versenytársakat, illetőleg a szállítókat és vevőket összekapcsoló stratégiai szövetségek, vagyis az ún. relációs stratégiák megkérdőjelezik a vállalati stratégiát megalapozó elemzések klasszikus modelljeit, amelyekben a nyílt piaci szembenállás a vállalatok kizárólagos magatartási formájaként jelent meg (*Joffre–Koenig* [1985], *Fombrun* [1992]).

A legutóbbi időben a gazdasági verseny egy újabb globális formája bontakozik ki. A stratégiai szövetségekbe tömörült vállalatcsoportok világméretű harcban állnak egymással. Ez a jelenség további adalékokat szolgáltat a stratégiai célú együttműködések versenyszempontú megközelítéséhez, a konkurencia oldaláról történő értelmezéshez. A versenyre helyezték a hangsúlyt azok a kutatók is, akik a stratégiai szövetségen *belüli* kapcsolatokat vizsgálták, és azt kísérelték meg bizonyítani, hogy a szövetség nem más, mint rejtett belső verseny. Ebben a megvilágításban a stratégiai szövetség a partner(ek) meggyengítésére irányuló eszközként jelenik meg, amikor is – a szóban forgó értelmezés szerint – új, módosult formában folytatódik a szövetségesek rivalizálása (*Doz–Hamel–Prahalad* [1989]).

A stratégiai szövetségek – szervezetelméleti megközelítésben

A szervezetelméletben, az ún. erőforrásfüggés-elmélet képviselői (*Pfeffer–Salancik* [1978]) a stratégiai szövetségek értelmezését illetően úgy vélik, hogy a vállalatok számára szükséges erőforrások megszerzésének bizonytalanságát nagymértékben csökkenthetik a szervezetközi koordinációk, a közös vállalkozások. Mások a hosszabb távú vállalati együttműködések kapcsán a *szervezeti tanulás* lehetőségére hívják fel a figyelmet. Ez a felfogás lényegében úgy tekinti a stratégiai szövetséget, mint a szakmai ismeretek és képességek (kompetenciák) *transzferjének* alkalmas keretét (*Marc* [1991]).

A stratégiai szövetség fogalmi meghatározása

Az előzőekben vázolt teoretikus megközelítések nyilvánvalóan csak általános szempontokat nyújtanak a stratégiai szövetségek konkrét természetrajzához, de nem elégségesek a vállalati együttműködések motivációinak, struktúrájának és folyamatának mélyebb elemzéséhez. Mindazonáltal elméleti kiindulópontként szolgálnak a stratégiai szövetség fogalmának tisztázásához, az együttműködések céljainak megértéséhez, valamint a stratégiai szövetségekre irányuló empirikus vizsgálatok módszertani alapjainak kijelöléséhez.

A stratégiai szövetség fogalmi meghatározását célzó elméleti erőfeszítések mind ez ideig nem vezettek egységes definícióra (*Vissi* [1995]). A tranzakciós költségek elmélete talaján álló szervezetkutatók – a fentiekben ismertetett álláspontjukból logikusan következően – *tágan* értelmezik a stratégiai szövetség kategóriáját, és e fogalom körébe sorolják egyrészt az ugyanabban az ágazatban működő, konkurens cégek *horizontális* együttműködését, másrészt a különböző ágazatokban tevékenykedő szállítók és vevők *vertikális* jellegű kapcsolatait, ideértve a tartós alvállalkozói szerződésekre épülő, úgynevezett vállalati konstellációkat is (*Lorenzoni–Ornati* [1988], *Nueno–Oosterveld* [1988], *Leclère–Elis* [1993]).

Néhány szerző a szállítói–vevői kapcsolatban nem lévő, de eltérő tevékenységet folytató vállalatok együttműködési megállapodásait szintén stratégiai szövetségként kezeli (*Bronder–Pritzl* [1991]), sőt egyesek a baráti alapon létrejött fúziókat és vállalat felvásárlásokat is a stratégiai szövetség fogalmi körébe tartozónak tekintik (*Nevear–Deck* [1990]).

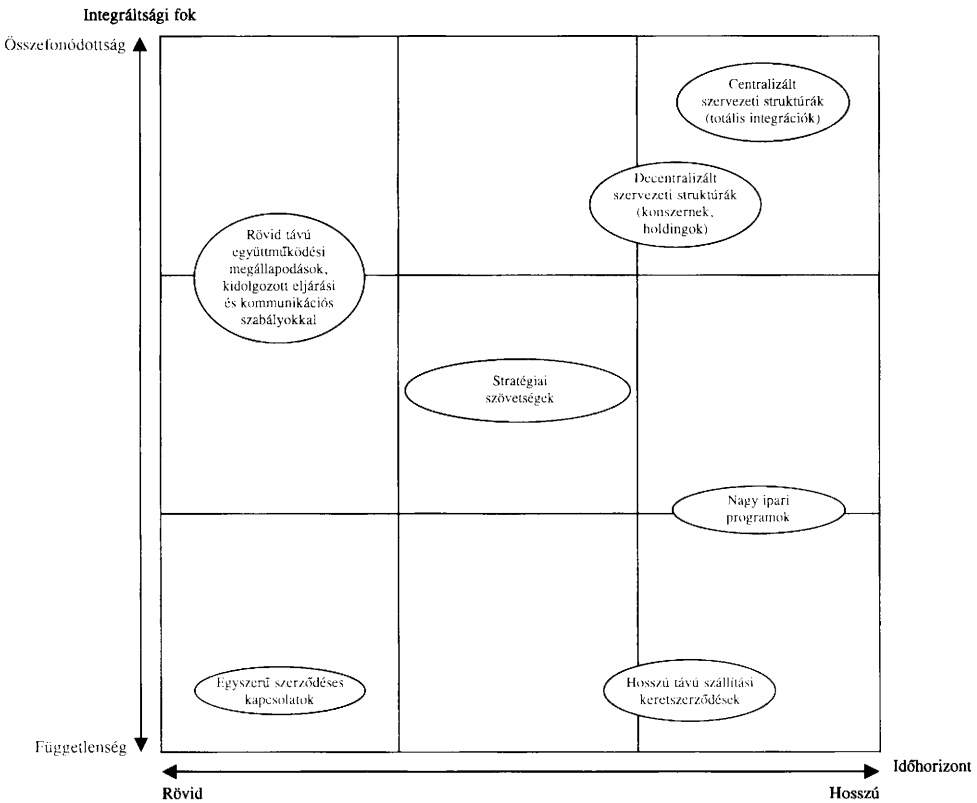
A versenyszempontú megközelítés hívei viszont *szűkebben* vonják meg a stratégiai szövetség fogalmi határait, és kizárólag a versenytársak vagy potenciális versenytársak együttműködését tartják stratégiai jellegű szövetségnek (*Killing* [1988], *Dussauge–Garrette* [1991], *Urban–Vendemini* [1992]). A definíció szerint a szövetség tagjai – megőrizve viszonylagos stratégiai autonómiájukat – anyagi és szellemi tőkéjük egy részét rendelkezésre bocsátják a közös terv – valamely specifikus tevékenység – megvalósításához.

A versenytársak közötti együttműködést tekintve például az Airbus elnevezésű repülőgépprogramban hosszú ideje részt vett cégek (a francia Aérospatiale, az angol British Aerospace, a német MBB és a spanyol CASA) oly módon használták fel közösen tervezési tapasztalataikat és osztották meg kutatási-beruházási ráfordításaikat, hogy egyidejűleg folytatták önálló konstruktőri tevékenységüket, sőt fenntartották más stratégiai szövetségek alakítására irányuló szándékukat is (*Gugler* [1992]). A szűkebb definíció szerint nem nevezhetők viszont stratégiai szövetségnek a Toyota autógyár nagyszámú alvállalkozóval kiépített együttműködései vagy általában a (különböző iparágakhoz tartozó) szállítók és vevők között létesült tartós partneri kapcsolatok, továbbá a licencmegállapodások és franchise-együttműködések.

Említést érdemelnek még azok az elméleti állásfoglalások, amelyek erősen leszűkítik a stratégiai szövetség fogalmának jelentését, és csak a különálló, jogi személyiséggel bíró szervezetek (vegyes vállalatok) formájában megtestesülő együttműködést tekintik valódi stratégiai szövetségnek (*Berg–Duncan–Friedman* [1982], *Harrigan* [1985]). A közös vállalatra történő fogalmi leszűkítés azonban két szempontból is vitatható. Egyrészt a stratégiai szövetség többféle szervezeti-jogi formát ölthet, s ezek közül a vegyes vállalat csak az egyik forma. Másrészt gyakran hoznak létre közös vállalatokat kifejezetten taktikai, rövid távú (például gyors profitszerzési) célok érdekében (*Clarke–Brennan* [1988]).

Elméleti szempontból helyesebb a stratégiai szövetség fogalmának *tágabb* értelmezését elfogadni. A szövetség kezdeményezése ugyanis minden esetben stratégiai előrelátást fejez ki, illetőleg stratégiai horderejű cselekvést kíván az érintett vállalatok részéről, legyenek azok szembenálló versenytársak vagy egymással nem rivalizáló

2. ábra
Vállalati együttműködési formák



szállítók és vevők. Ilyen megközelítésben a *stratégiai szövetség többet jelent, mint egyszeri alkalomra szóló, rövid távú szerződéses viszonyt, másfelől azonban – értelmezésünk szerint – nem foglalja magában a vállalati fúziók és felvásárlások révén kialakuló, centralizált (vagy részlegesen decentralizált) szervezeti hierarchiákat. A stratégiai szövetség tehát olyan kölcsönösen előnyös, hosszabb távra szóló együttműködés, amelynek során megvalósul – a szövetség rendelkezésére bocsátott ismeretek, eszközök, erőforrások révén – a felek bizonyos mértékű tevékenységi integrációja.*

A *2. ábrán* két dimenzió mentén érzékeltetjük a stratégiai szövetségek lényegi vonásait. Az egyik dimenziót a kooperáció *időtávja*, a másik dimenziót az együttműködő felek tevékenységi integrációjának *foka* jelenti. Látható, hogy a stratégiai szövetségek a *2. ábra* közepén helyezkednek el, vagyis – felfogásunk szerint – általában közbülső pozíciót foglalnak el az együttműködés időhorizontját és az integráltság mértékét illetően. A szélső esetek – a piac–hierarchia kategóriapárról elmondottaknak megfelelően – az egyszerű, alkalmilag létrejövő szerződéses kapcsolatok (rövid időtáv, integráció hiánya), valamint az erőteljesen központosított szervezeti struktúrák (hosszú időtáv, totális integráció). A *2. ábrán* nem soroltuk a stratégiai szövetségek körébe a szélső esetekhez hasonlóan az integráltság bizonyos fokával jellemezhető, de rövid távra szóló együttműködéseket. Ugyancsak a stratégiai szövetségeken kívülállónak tekintettük azokat az együttműködési formákat, amelyek például a tevékenységi integráció elemeit nélkülözik (hosszú távú szállítási keretszerződések),

vagy egyszeri megvalósítást igénylő, speciális feladatra szerveződtek.

Felfogásunk alapján a stratégiai célú vállalati együttműködéseknek végül is három nagy területét különböztetjük meg: a horizontális szövetségeket, a vertikális szövetségeket és a diagonális szövetségeket.

A *horizontális szövetség* - amint a fogalmi értelmezéseknél erről már részben szóltunk - lényegében az azonos tevékenységi szektorban működő versenytársak vagy potenciális versenytársak stratégiai együttműködésének formája. Gyors elterjedésére utal, hogy a nyolcvanas években végzett felmérések szerint a versenytársak által kötött szövetségek a vizsgált időszakban már mintegy hetven százalékát adták az összes, stratégiai távlatú vállalati együttműködéseknek, s a közösen létrehozott vegyes vállalati szervezeteknek is több mint a felét konkurens cégek alapították (*Morris-Hergert* [1987], *Kogut* [1988]).

A horizontális stratégiai szövetség sajátosan hibrid jellegű: a felek együttműködési készsége gyakorta párosul a szövetségen belüli versengés bizonyos elemeivel. Emiatt a horizontális szövetség könnyen felbomolhat, hiszen a korlátlan verseny vagy a teljes integráció irányába húzó erők megszüntethetik a szövetség teremtette egyensúlyt. Ilyenkor a felek kapcsolata visszarendeződhet tisztán piaci érintkezéssé, nyílt konkurenciává, vagy megvalósulhat az ellenkező véglet, a szervezeti koncentráció, a totális egyesülés.

A *vertikális szövetség* különböző ágazatokban tevékenykedő, de ugyanazon üzleti rendszerbe integrálódott szállítókat és vevőket kapcsol össze, viszonylag hosszabb időtávra. A vertikális stratégiai szövetségek számának gyarapodása az utóbbi időben észrevehetően felgyorsult. Ez azt jelzi, hogy amíg a múltban szinte kibékíthetetlen ellentét feszült az eladó és a vevő érdekei között, napjainkra előtérbe került a kockázat és a haszon megosztásának szempontja, az egymásrautaltság felismerése és lehetőségeinek kihasználása.

A biotechnológia területén a hagyományos vegyipari és gyógyszeripari cégek, valamint az új, szakosodott biotechnológiai vállalatok közötti stratégiai együttműködés például lehetővé tette, hogy az előbbiek újszerű technológiai eljárásokat ismerjenek meg, az utóbbiak pedig termelési kapacitásokhoz és elosztási hálózathoz jussanak (*Geroski* [1993]). A vertikális szövetség kezdeményezése (és az együttműködés tartalmának meghatározása) kiindulhat a felhasználóktól, azaz a vevőktől: ennek klasszikus esete a nagy gépkocsigyártó cégek és alvállalkozó beszállítóik között kialakult, az integráció elemeit hordozó (például alvállalkozói részvétel az új modellek tervezésében) kapcsolatrendszer. Másrészt a szállítóktól is mutathat a vertikális együttműködés iránya a vevők felé: például egy meghatározott terméket forgalmazó cég - a gyártó kívánságára - rendelkezésre bocsáthatja az eladást ellenőrző statisztikai rendszerét, melynek segítségével a gyártó vállalat „naprakészen" tudja követni saját termelését és értékesítését.

Diagonális irányú stratégiai szövetségről akkor beszélünk, ha a vállalat egy másik ágazathoz tartozó céggel jut együttműködési megállapodásra, de szállítói-vevői kapcsolat egyébiránt nincs közöttük. Példaként említhetők az ismert márkájú síléceket gyártó cégek, amelyek szövetségre léptek a síkötések és sícipők előállítóival. Ugyancsak diagonális szövetségnek tekinthető a többcélú kábeltelevíziós szolgáltatások bevezetését célzó - már példaként említett - Microsoft-TCI-Time Warner együttműködés (*Hinterhuber-Levin* [1994]).

A stratégiai szövetség céljai

A stratégiai szövetségek látványos elterjedése méltán veti fel azt a kérdést is, hogy milyen konkrét célokat követnek az együttműködő felek, mi motiválja a partnerek közös szándékát, törekvését. *Matthyssens-Van Gils-Tas* [1993] a következő motivációs tényezőket sorolja fel a stratégiai szövetségek létrejöttének magyarázatához:

- a költségek és a kockázat megosztása;

- a pótlólagos erőforrások/beruházások kiváltása;
- az adósságállomány csökkentése/megszüntetése;
- méretgazdaságosság, optimális gyártási sorozatnagyság;
- a beszerzés hatékonyságának javítása, a szállítóktól való függés csökkentése;
- a kapacitásfelesleg lekötése/a kapacitáshiány megszüntetése;
- belépés új piacokra, hozzájutás új elosztási csatornákhoz;
- új technológiák alkalmazása, a technológiai transzfer gyorsítása;
- komplementer ismeretek és új menedzsment módszerek elsajátítása;
- a versenypozíció javítása;
- a piaci korlátok leküzdése, új piacok meghódítása;
- diverzifikáció, a termékkínálat kiegészítése;
- first-mover előnyök érvényesítése;
- a fejlesztés időigényének csökkentése;
- a kormányzati kezdeményezések ösztönzése/iparpolitikai intézkedésekre adandó válasz;
- a divathullám követése a stratégiai szövetség megkötésével;

A motivációs tényezők egy része a horizontális – azonos ágazatban működő cégek közötti – stratégiai szövetségek létrejötténél játszik elsősorban szerepet (méretgazdaságosság, az új technológiák bevezetése, a költségek és a kockázat megosztása, a versenypozíció javítása). Más indítékok főként a vertikális vagy diagonális szövetségek kialakulásának hátterében húzódhatnak meg (kiegészítő ismeretek szerzése, a szállítóktól való függés megszüntetése, a kapacitásfelesleg lekötése, piacbővítés, a kormányzati iparpolitika kihasználása). Mindent egybevetve a stratégiai szövetségek *alapvető célkitűzései* négy csoportba sorolhatók:

Nagyságrendi megtakarítások elérése. A stratégiai szövetség lehetővé teszi a beruházások és a termelés költségeinek megosztását, valamint nagyobb, gazdaságos gyártmánysorozatok előállítását. Egyes gépkocsigyártó cégek például korszerű motorok kifejlesztésére összefognak, amelyekből jóval nagyobb mennyiséget lehet beszerelni az általuk kínált különböző autótípusokba, mint ha egy-egy típusba építenék be azokat.

Műszaki-technológiai és egyéb ismeretek szerzése, kiegészítése és kombinálása, az időtényezőhöz kapcsolódó előnyök kihasználása. A stratégiai szövetséggel lehetőség nyílik a gyártási ismeretek, technológiai eljárások átadására és átvételére, a vállalatok által felhalmozott műszaki tudás egyesítésére és kombinálására, valamint a kutatási-fejlesztési tevékenység kockázatának megosztására. A nyolcvanas évtized közepétől tanúi lehettünk például a telekommunikációs és informatikai cégek kibontakozó együttműködésének, a kölcsönös technikai-technológiai függés és egybefonódás talaján (telematikai hálózatok). A stratégiai célú együttműködés ugyanakkor lehetőséget nyújt az időtényezőhöz kapcsolódó előnyök kiaknázására: a szövetség tagjai felgyorsíthatják az innovációkat, csökkenthetik a gyártási átfutási időt, s az időnyereséget hatékony fegyverként használhatják fel a kiélezett versenyben. A FIAT vállalatcsoport autóipari részlege például annak köszönheti a gyártmányfejlesztés átfutási idejének radikális csökkenését, hogy az új modellek részegységeinek tervezésébe bevonta a vele stratégiai szövetségben álló alvállalkozóit.

Új piacok meghódítása, versenyelőnyök szerzése. A stratégiai szövetség megkönnyíti a piaci részesedés növelését, a termékkínálat bővítését, új országok, földrajzi régiók meghódítását, és így a nemzetközi szabványként elismert, standard termékek piacra dobását. A videokészülékek kezdeti elterjedése idején például a szórakoztató elektronikai cégek között versenyfutás indult meg a szövetségek megalakítására, hogy a saját fejlesztésű videorendszerek nemzetközi elfogadtatásával kiszorítsák a vetélytársakat a piacról. Hasonló küzdelem folyik ugyanezen ágazat új szövetségekbe tömörült vállalatai között a digitális videolemez ígéretes piacának megszerzéséért.

Politikai és jogi természetű akadályok leküzdése. A stratégiai szövetség alkalmas

a protekcionista előírások és a vámhatárok megkerülésére. A japán autógyártók a stratégiai együttműködések révén hagyhatták figyelmen kívül évek óta az európai vagy amerikai behozatali mennyiségi kvótákat, mert például a velük szövetségre lépő angol vagy amerikai autóipari cégnek köszönhetően a közösen tervezett, illetve gyártott és forgalmazott gépkocsik hazai előállításának számítanak Nagy-Britanniában vagy az Egyesült Államokban.

Az itt megfogalmazott alapvető célok természetesen *nem választhatók el mereven egymástól*. A szövetségesek több célt is maguk elé tűzhetnek egyidejűleg, amelyek adott esetben egységes stratégiai irányvonallá olvadnak össze. Az explicit stratégiai célok mögött sokszor „rejtett szándékok" is meghúzódhatnak, például a domináns pozíció megszerzésére vagy fenntartására való törekvés. Úgyszintén versenykorlátozó szándékok rejtőzhetnek esetenként az olyan piaci együttműködésekben, amelyek már egy ország versenytörvényeit sértik.

Felvetődhet végül, miért a stratégiai szövetség keretében akarják a vállalatok elérni a fentiekben tárgyalt célokat, hiszen azok megvalósulását másfajta stratégiai akciók is lehetővé teszik, többek között a vállalati fúziók és felvásárlások. Úgy tűnik, a stratégiai szövetség számos előnyt élvez a régóta ismert vállalategyesítések és -felvásárlások klasszikus formájával szemben. Mindenekelőtt lehetővé teszi a stratégiai önállóság megőrzését, és gátat szab egy nagyobb szervezeti struktúrában történő teljes felolvadásnak, illetőleg valós együttműködési alternatívát kínál tőkeerős partnerek eleve irreálisnak tekinthető felvásárlásaival szemben. Másfelől – szükség esetén – módot nyújt a szövetség a korábban közösen meghozott stratégiai döntések felülvizsgálatára, adott esetben az együttműködési megállapodás felmondására is, míg a fúziók vagy vállalatfelvásárlások ilyen szempontból visszavonhatatlan következményekkel járnak. Ezen túlmenően a stratégiai szövetség a partner(ek) erősségeit használja ki, akvizíció esetén viszont a megvásárolt egység gyengeségeivel is számolni kell (*Tari* [1994]).

A stratégiai szövetség formája és tartalma

A stratégiai szövetségek empirikus vizsgálatával, leíró jellemzésével számos angolszász, francia és más felmérés foglalkozott az elmúlt években. Az elemzések egy része valamely kiválasztott stratégiai szövetség jellegzetességeit mutatja be, az együttműködő vállalatokra vonatkozó elsődleges adatok, közvetlen információk felhasználásával. A kutatók egy másik csoportja nem egyetlen stratégiai szövetség – monografikus részletezésű – leírására vállalkozik, hanem a szövetségek nagyobb számú mintájára támaszkodva végez összehasonlító vizsgálatot, és fogalmaz meg általános következtetéseket. Az utóbbi elemzések – a minta számosságából következően – gyakran másodlagos adatforrásokat (sajtóközlemények, iparági elemzések, nemzeti és nemzetközi statisztikák) vesznek alapul. Az ilyen jellegű vizsgálódások egyik módszertani nehézsége az, hogy a gazdasági-üzleti szaksajtóban megjelenő híradások többnyire a vállalati vezetők nyilatkozatait közlik, s e deklarációk nem mindig tükrözik híven az együttműködési megállapodásban rögzített tényleges feltételeket. Problémát jelent továbbá, hogy a hivatalos statisztikai adatok szinte kizárólag csak a szövetség tagjai által közösen alapított szervezetekre, elsősorban az önálló jogi személyiségű közös vállalatokra vonatkoznak, és figyelmen kívül hagyják a stratégiai szövetségek egyéb formáit.

A kialakult stratégiai együttműködések csoportosítási ismérvei

A stratégiai szövetségek összehasonlításának egyik alapvető célja, hogy megfelelő kritériumok alapján *csoportosítsa, tipizálja* az együttműködési megállapodásokat, ily módon világítva meg a szövetségek eltérő formai és tartalmi jegyeit. A tipizálási szempontok meghatározása élénken foglalkoztatja a stratégiai menedzsment elméletének művelőit; ehelyütt a legismertebb klasszifikációs ismérveket mutatjuk be.

Földrajzi régiók szerinti csoportosítás. Az empirikus vizsgálatok három földrajzi zónát (Európa, Egyesült Államok, Távol-Kelet) emelnek ki a stratégiai szövetségek sajátosságainak magyarázatában (*Gerlach* [1987], *Culpan–Kostelac* [1993]).

A nemzeti kultúrák eltérései (s ebből következően a szervezeti struktúrák eltérései) karakterisztikusan megkülönböztetik a japán–amerikai vagy japán–európai vállalati szövetségeket a nyugat-európai cégek egymás közti stratégiai együttműködésétől. A legutóbbi időben egyre bővül a kelet–nyugati vállalati stratégiai együttműködések köre, e téren szintén sajátos vonások kialakulásával lehet számolni.

Iparágak szerinti csoportosítás. A repülőgépgyártásban, az űrkutatási szektorban vagy a hadiiparban sokéves hagyománya van a stratégiai célú kooperációnak, és az egymást követő együttműködési programok szinte a szokásos működési keretül szolgálnak az érintett vállalatok számára. Ezeken a területeken a stratégiai szövetségek létrejötte és megszűnése közvetlenül kapcsolódik az adott programok indulásához és befejeződéséhez, míg más ágazatokban (gépkocsigyártás, telekommunikáció, elektronika, vegyipar, kohászat) a szövetségek születése és fennmaradása nem programozható előre.

Funkcionális területekre irányuló szövetségek. Attól függően, hogy a kooperáló felek a vállalati értékalkotó folyamat (kutatás-fejlesztés, termelés, értékesítés) mely szakaszára, láncszemére helyezik stratégiai szempontból a hangsúlyt, megkülönböztethetők például technológiai, termelési, kereskedelmi szövetségek, K+F, illetve beszerzési-logisztikai integrációk (*Saget* [1990], *Gugler* [1992]). A vállalatok közötti stratégiai együttműködés azonban kiterjedhet egyidejűleg több funkcionális területre, sőt az úgynevezett értékláncot alkotó elsődleges és támogató tevékenységek csaknem mindegyikére is (*Ghemawat–Porter–Rawlinson* [1985]).

A stratégiai szövetség jogi keretei. A lehetséges jogi megoldások formáiként (nem számítva ide az informális szövetségeket) sorolják fel általában a szerződéses megállapodást, a kisebbségi tőkerészesedést, a vegyes vállalatot, a gazdasági érdekeltségű csoportosulást (konzorciumot), a licencmegállapodást, a franchise-együttműködést stb. (*Van Gils-Zwart* [1993]).

A jogi formák közül a szerződéses megállapodás anélkül rögzíti a felek stratégiai együttműködési szándékát, hogy külön szervezeti-jogi egység szolgálna a közös tevékenység keretéül. Ilyen stratégiai szerződést kötött például a nyolcvanas évek elejétől néhány japán gépkocsigyártó cég az amerikai versenytársakkal (Mitsubishi–Chrysler, Mazda–Ford, Suzuki–General Motors), ami lehetővé tette egyes japán autómodellek forgalmazását – a partner márkaneve alatt – az Egyesült Államokban. Úgyszintén szerződéses megállapodás alapján végzik kutatómunkájukat az IBM, a Toshiba és a Siemens fejlesztő mérnökei a 256 megabit kapacitású superchip előállítása céljából.

A stratégiai szövetség keretében vagy párhuzamosan a megállapodásokkal kialakulhatnak *kisebbségi tőkerészesedések* is a partnerek között, esetenként kereszttulajdonlás formájában. E megoldások általában jelezni kívánják, hogy a felek hosszabb távú együttműködésre számítanak a megkötött szövetségben. A stratégiai célú megállapodások gyakran vezetnek *különálló jogi entitás*, például vegyes vállalat vagy ún. gazdasági érdekeltségű csoportosulás létrehozásához. E közös szervezetek léte módot nyújt arra, hogy a szövetség bizonyos értelemben önálló életet éljen (tehát például a vegyes vállalat saját stratégiát dolgozzon ki, vagy az anyaszervezetek esetleges vitáiban markáns meghatározó álláspontot képviseljen).

Az Airbus-program megvalósítása során az Airbus Industrie konzorcium (amely eredetileg a kereskedelmi funkciók közös ellátására szerveződött) fokozatosan növekvő befolyásra tett szert a megkötött szövetségen belül és azon kívül: a program képviseletében kezdettől fogva közvetlenül tárgyalt az ügyfelekkel, és egy idő után sikerült döntőbíróként is elfogadtatnia magát a szövetséges repülőgépgyártó partnerek kö-

zötti tárgyalásokon. Mintegy szuperszervezetként érte el, hogy az Airbus repülőgép egy újabb típusának fejlesztési és gyártási feladatait ugyanolyan, az összérdeknek megfelelő munkamegosztásban végezzék a program résztvevői, mint azt a régebbi típus esetében elfogadták és végrehajtották.

Erőviszonyok, anyagi és szellemi tőke a stratégiai szövetségben

Hangsúlyozni kell, hogy a szövetségek megkötésének időpontjában *eltérő* lehet a partnerek *szerepe, súlya, versenyhelyzete*. A repülőgép- és fegyvergyártás területén például az elmúlt húszéves időszakban a stratégiai szövetségek közel hatvan százalékában élvezett az egyik fél domináns versenypozíciót (*Dussauge–Garrette* [1992]). Nyilvánvaló, hogy az indulási egyenlőtlenségek befolyásolják a szövetség későbbi fejlődését, sikeres vagy sikertelen kimenetelét: a gyengébb partner még inkább lemaradhat az együttműködés során, de esetenként számottevően javíthatja is pozícióját a korábbi időszakhoz képest.

Bleeke–Ernst [1995] több mint kétszáz stratégiai szövetség időbeli fejlődését vizsgálva, arra a következtetésre jutott, hogy a vállalati együttműködések sorsát, valószínű kimenetelét lényegesen befolyásolja a stratégiai partnerek induló pozíciója, valamint a kezdeti erőviszonyok későbbi változása, módosulása. A stratégiai együttműködés létrejöttének időpontjában fennálló (és a továbbiakban esetenként módosuló) erőviszonyok alapján a szerzőpáros ezért megkülönbözteti: *1.* az erős partnerek közötti, *2.* a gyenge szövetségesek közötti, valamint *3.* az erős és gyenge partnerek közötti kooperációtípusokat.

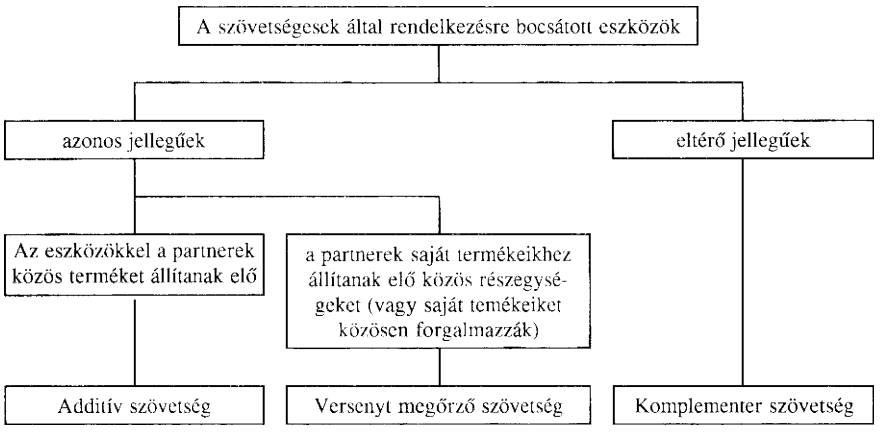
A vizsgálat tanúsága szerint az erős pozícióból induló vállalatok együttműködése akkor bizonyul igazán tartósnak, ha a felek az alaptevékenység területén nem közvetlen versenytársak (hanem például egymás technológiai, piaci stb. kiegészítői), és az erőviszonyok sem változnak a szövetség fejlődése során. Ugyanakkor az egyformán gyenge versenyhelyzetből startoló cégek hosszabb távú együttműködése nagy valószínűséggel kudarcra ítélt, mert a partnerek gyengeségei rendszerint konzerválódnak, vagy felerősödnek a kooperatív tevékenység során. Ami az erős és gyenge partnerek által kötött szövetségeket illeti, a felmérés adatai szerint az együttműködések kimenetele kétesélyes lehet. Amennyiben egy gyenge adottságokkal rendelkező vállalat közvetlen versenytársa a vele szövetségre lépő erős partnernek (vagy partnereknek), akkor a gyenge cég valószínűsíthetően alárendelt pozícióban marad a szövetségen belül, és végül az erősebb fél felvásárolja. Ha viszont a gyenge adottságú szervezet olyan erősebb partnerrel lép szövetségre, amely komplementer módon kapcsolódik az ő tevékenységéhez, akkor – a szervezeti tanulás révén – adott esetben az alárendelt pozíciójú cég sikerrel javíthatja vállalati képességeit.

A CFM 56 típusú repülőgépmotor közös fejlesztésére és gyártására létrejött szövetség nem segítette hozzá a francia Snecma céget, hogy ténylegesen ledolgozzon műszaki hátrányából a multinacionális General Electrickel szemben. Viszont a német MBB repülőgép-konstruktőr cég, amely a francia Aérospatiale oldalán több fejlesztési programban vett részt, annak ellenére ért el érdemleges sikert a technikai lemaradás csökkentésében, hogy a magas műszaki színvonalat képviselő francia partner nem óhajtotta különösképpen ezt a fejleményt.

A tipizálási szempontok elméletileg megalapozott kialakításához azt is tekintetbe kell venni, hogy a stratégiai együttműködések egy jelentékeny hányadánál a partnerek *eltérő jellegű apporttal* szállnak be a szövetségbe. Például az egyik fél rendelkezésre bocsátja a gyártási eljárás know-how-ját, a másik fél pedig biztosítja a marketinget, az értékesítést és az eladás utáni szolgáltatásokat.

Dussauge–Garrette [1991] *magyarázó modellje* csaknem kétszáz tényleges stratégiai együttműködés elemzésén alapul, és a versenytársak közötti megállapodásokat tipizálja (*3. ábra*).

3. ábra
A versenytársak közötti stratégiai szövetség típusai



A típusalkotás abból a megfigyelésből indul ki, hogy a partnerek által felajánlott *eszközök* (fizikai és szellemi javak) *azonos* vagy *eltérő* jellegűek lehetnek. Ha például az egyik fél biztosítja a termelőüzemet, a másik fél pedig az értékesítési hálózatot, akkor eltérő jellegű eszközökről van szó. Ha viszont mindegyik partner termelési javakat bocsát a szövetség rendelkezésére, abban az esetben hasonló célú eszközökről beszélünk.

Az eltérő jellegű eszközök, erőforrások felhasználásával megvalósuló együttműködést *komlementer szövetségnek* nevezik a szóban forgó klasszifikáció szempontjainak kidolgozói, mert legalább az egyik félnek *kiegészítő eszközökre* (ismeretekre) van szüksége a tevékenysége eredményes folytatásához.

Komplementer szövetség jött létre a nyolcvanas évek derekán a francia Matra-Automobiles és a Renault között az Espace márkanevű gépkocsi gyártására és forgalmazására. A sikeres típus gyártása kezdettől fogva a Matra egyik üzemében folyt, míg az értékesítés a Renault kereskedelmi hálózatán keresztül valósult meg. Egy komplementer szövetség megalakulásához az szükséges, hogy az együttműködés tárgya – a termék – ne támasszon közvetlen konkurenciát annak a partnercégnek, amelyik a kiegészítő jellegű eszközöket biztosítja. A Renault például csak azért vállalkozott az Espace értékesítésére hazai és külföldi kereskedelmi hálózatában, mert ilyen típusú gépkocsi nem szerepelt saját termékkínálatában.

A hasonló rendeltetésű eszközökkel folyó együttműködések két csoportra oszthatók: az ún. *additív* és a *versenyt megőrző szövetségekre*. Az additív típusú együttműködéseket a feladat nagyságrendje, a versenyt megőrző szövetségeket pedig a gazdaságos termelés követelménye teszi szükségessé.

A feladat nagyságrendje által diktált additív együttműködés általában olyan bonyolult kutatási, fejlesztési, termelési, értékesítési stb. problémák megoldására irányul, amelyek realizálásához a szövetség tagjai külön-külön nem rendelkeznek elégséges anyagi és szellemi erővel. A kooperáció legtöbbször kiterjed az értékalkotó folyamat egészére, melynek eredményeként a partnerek *közös* termékkel jelennek meg a piacon.

Az additív együttműködés keretében fejlesztették ki a sikeres Airbus-utasszállító géptípusokat több nyugat-európai ország repülőgépgyártó cégeinek közreműködésével. Az additív szövetség jelentős mértékben tompítja a versenyt az együttműködő felek között, mert a partnerek

gyakorlatilag úgy lépnek fel a szövetségen kívülállókkal szemben, mintha fuzionáltak volna. Az egységes külső fellépés mindazonáltal nem zárja ki a szövetségen belüli relatív stratégiai önállóságot és rivalizálást: az Airbus-programban kezdettől fogva részt vevő német cég, az MBB például nem nyugodott bele, hogy a közösen kifejlesztett repülőgép első típusának végszerelésére kizárólag az Aérospatiale cég franciaországi gyárában kerüljön sor, s elérte – bizonyos harcok árán – egy második összeszerelő gyártósor létesítését Hamburgban.

A gazdaságos termelés követelménye által motivált *versenyt megőrző* szövetség elsősorban résztevékenységek közös végzésére, illetve gyártmányrészegységek *közös előállítására* terjed ki. Meghatározott részegységek párhuzamos gyártása például sok esetben nem nyújt lehetőséget az optimális sorozatnagyság elérésére, ezért megállapodások születhetnek a termékkomponensek közös felhasználásáról. Az együttműködő felek továbbra is saját ismert vagy bevezetésre váró termékeiket kínálják a piacon, de az azokba beépített részegység(ek), vagy a termékeket értékesítő-forgalmazó hálózat a közös. Ez a fajta kooperáció azért nevezhető versenyt megőrző szövetségnek, mert a piaci versengés változatlanul fennmarad a partnerek között (termékeik továbbra is helyettesíthetik egymást).

A versenyt megőrző szövetségre jó példát szolgáltattak a Volkswagen és a Renault által közösen előállított automata sebességváltók, vagy a Peugeot, a Renault és a Volvo által közösen gyártott V6 típusú motorok, amelyeket éveken át e cégek konkurens autómodelljeibe szereltek be.

A szövetség rendelkezésére bocsátott eszközök jellegén nyugvó tipizálás kapcsolatba hozható a más szempontok, kritériumok (például a földrajzi vagy az ágazati tényező) szerint csoportosított együttműködési formákkal. Felmérések szerint a repülőgép- és fegyvergyártási ágazatokban létrejövő stratégiai szövetségek túlnyomó hányada (mintegy 90 százaléka) additív típusú együttműködés, míg a telekommunikációs és szórakoztató elektronikai ágazatokban a komplementer szövetségeket részesítik előnyben. Az autógyártásban és az informatikai ágazatban viszont döntően kétféle együttműködési forma, a komplementer és a versenyt megőrző típusú szövetség jött létre. Ugyanakkor a földrajzi zónák szerint megkülönböztetett szövetségek közül a japán–amerikai, és a japán–európai együttműködések jórészt komplementer típusúak, párosulva az új piacokra való behatolás szándékával (legalább az egyik partner részéről). Ezzel szemben az európai cégek egymás közti stratégiai célú kooperációi többségében additív vagy versenyt megőrző jellegűek, azaz a végrehajtandó feladatok komplexitása (újszerűsége és kockázatossága), valamint a nagyságrendi megtakarítások játszanak közre elsősorban az európai szövetségek kialakulásában.

Munkamegosztás

A korábbi leíró tanulmányok *egyszerűsítő feltételezéssel éltek*, amely szerint az együttműködő felek a szövetség keretében végrehajtandó feladatokat közösen végzik el. A valóságban a partnereknek nemcsak ahhoz fűződhet érdekük, hogy együttesen (gyakorta közösen létrehozott vállalkozásban) végezzenek el bizonyos feladatokat, hanem célszerűnek ítélhetik a megosztott, valamint a párhuzamos feladatvégzést is.

A stratégiai szövetségek tipizálása szemléletes módon vetíti elénk a versenytársak közötti együttműködés főbb típusait. A klasszifikáció révén azonban még nem kapunk választ a szövetség tagjaira váró feladatok *megosztásának elveiről*, a partnerek aktív részvételének szabályozásáról. Az újabb felmérések már *három alapvető munkamegosztási formát* különítenek el a stratégiai szövetségeken belül: *1.* a megosztott feladatvégzést, *2.* az együttes feladatvégzést és *3.* a párhuzamos feladatvégzést.

A komplementer szövetségben általában megosztottan végzik el a feladatokat: egy-egy partner azért a feladatért (feladatcsoportért) felel, amelynek a teljesítésére alkalmas eszközök (ismeretek) a birtokában vannak. A Matra–Renault együttműködés-

4. ábra
Matra–Renault szövetség – feladatmegosztás
a komplementer típusú stratégiai együttműködésben

	Matra-Automobiles	Renault
Technológia	Műanyag + műanyagfestés Gyártásfejlesztés	
		Mechanikairészegység-bank
Gyártmánytervezés	Modell alapkoncepció Architektúra Design	
		Design Padlózat, oldalsó kiképzés Ülés modulok
Komponensek		Mechanika (motor) Alvállalkozói kapcsolatok (tartozékok)
	Karosszéria	
Összeszerelés	Speciális összeszerelő üzem (Romorantin) Kissorozatú termelésirányítási kompetencia	
Marketing		Életstílus-vizsgálatok Piackutatás, árkedvezmények Márkamenedzselés
Elosztás, értékesítés		Renault hálózat (Franciaország + Európa)
Szolgáltatások		Eladást követő szolgáltatások, Renault-garanciák

Forrás: Dussauge-Garrette [1991].

ben *(4. ábra)* a Renault-ra hárult az Espace autómodell marketingfeladatainak végzése (életstílus-vizsgálatok, piackutatás, márkamenedzselés, árkedvezmények), az értékesítés megszervezése (a cég franciaországi és európai hálózatain keresztül), továbbá az eladás utáni szolgáltatások, garanciális javítások ellátása. A fejlesztés és a termelés viszont döntően a Matra–Automobiles kompetenciájába tartozott (koncepcionális gyártmánytervezés, műanyag-karosszéria, technologizálás, karosszériagyártás, összeszerelés). A fejlesztés és termelés funkcionális területein a Renault csupán arra vállalkozott, hogy – ugyancsak kiegészítő jelleggel – részfeladatokat lásson el (belső kiképzés tervezése, mechanikai komponensek és speciális tartozékok gyártása, illetve szállítása).

A versenyt megőrző szövetségek esetében az összehasonlító elemzési tapasztalatok az *együttes feladatvégzés* gyakoriságát mutatják. A gazdaságos sorozatnagyságok követelménye ugyanis arra ösztönzi a versenyt megőrző szövetség tagjait, hogy – miközben külön-külön fenntartják a végtermék-előállítás folyamatának teljes ellenőrzését – egy közösen létrehozott termelőegységben, együttes munkavégzéssel állítsák elő a végtermékhez szükséges közös részegység(ek) optimális darabszámát.

A közös szervezeti egység fenntartása és irányítása nagyon gyakran egyfajta próbatételt jelent a versenyt megőrző szövetségeknek, és magában hordozza azt a veszélyt, hogy a létrehozott közös vállalat – miközben folyamatosan az anyavállalatok igényeit elégíti ki – elveszíti kapcsolatát a külső környezettel, s meggyengül innovációs készsége, illetőleg piaci versenyképessége. Ez

5. ábra

FIAT–Hitachi szövetség – feladatmegosztás az additív típusú stratégiai együttműködésben

	FIAT–Allis	Hitachi	FIAT-Hitachi közös vállalat
Fejlesztés		Gyártmánytervezés Technológia	
Részegységgyártás	Motor		
Részegységbeszerzés	Európai előállítású komponensek		Európai előállítású komponensek
		Japán előállítású komponensek	
Összeszerelés			Hidraulikus exkavátor összeszerelő üzem
Marketing, értékesítés	Piackutatás, Kizárólagos disztribúció Európában		

Forrás: Abravanel-Ernst [1993].

következett be például három számítástechnikai versenytárs cég (Control Data, Honeywell, Bull) együttműködése során: az általuk létrehozott vegyes vállalat (MPI) nem tudott alkalmazkodni a piac kihívásaihoz (mini- és mikroszámítógépek megjelenése), mert feladata kizárólag a nagyszámítógépeket gyártó anyaszervezetek közös komponensekkel való ellátása volt (*Badaracco* [1991]).

Az additív típusú stratégiai együttműködéseknél *részben megosztják* a tevékenységeket a partnerek között, *részben közösen végzik* a feladatokat. Jó példa erre a FIAT földgépgyártó leányvállalatának és a Hitachi hasonló profilú divíziójának a szövetsége. A FIAT cég számára ideális partnernek bizonyult a japán szövetséges a hidraulikus exkavátorok gazdaságos gyártásának kialakításában. A Hitachi ugyanis erősnek számított az exkavátorok műszaki tervezésében és kivitelezésében, ugyanakkor nem rendelkezett olyan komplettnek mondható géptípuskínálattal, amellyel esetleg – a FIAT szándéka ellenére – domináns pozícióba jutott volna az európai piacon (*Abravanel–Ernst* [1993]).

A stratégiai szövetségen belüli munkamegosztást a következőképpen alakították ki a résztvevő felek (*5. ábra*):

– a Hitachi biztosítja a gyártás műszaki dokumentációit, továbbá gondoskodik a FIAT–Hitachi közös vállalat számára szükséges japán részegységek és alkatrészek beszerzéséről (megosztott feladatvégzés).

– a FIAT–Allis szállítja a motorokat, és beszerzi az Európában gyártott részegységeket (megosztott feladatvégzés).

– a FIAT–Hitachi közös vállalat – egyes komponensek beszerzése mellett – összeszereli a hidraulikus exkavátorokat (együttes feladatvégzés).

Additív szövetségeknél alkalmazhatják még a *párhuzamos feladatvégzést* is. Ez a munkamegosztási forma – az együttműködő partnerek szimultán végeznek el azonos feladatokat – ellentmond a gazdasági racionalitásnak, a nagyságrendi előnyök kihasználásának, de esetenként a stratégiai mozgástér megőrzése fontosabbnak bizonyulhat a szövetségesek számára. A tapasztalatok szerint elsősorban a katonai együttműködési programok esetében fordul elő, hogy ugyanazon harci eszköz végszerelése párhuzamosan folyik a partnerek üzemeiben, azaz a szövetségesek mindegyike (vagy közülük néhány) ragaszkodik a gyártási folyamat kritikus szakaszának kézbentartásához, felügyeletéhez.

Hivatkozások

ABRAVANEL, R.–ERNST, D. [1993]: Alliance versus acquisition: strategic choices for european „national champions". Megjelent: *Bleeke, J.-Ernst, D.* (szerk.): Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global marketplace. John Wiley & Sons, New York.

BADARACCO, J. L. JR. [1991]: The knowledge link: how firms compete through strategic alliances. Harvard Business School Press, Boston, Mass.

BERG, S.–DUNCAN, J.–FRIEDMAN, P. [1982]: Joint venture strategies and corporate innovation. Oelgeschlager, Cambridge, Mass.

BLEEKE, J.–ERNST, D. [1995]: Is your strategic alliance really a sale? Harvard Business Review, január-február.

BRONDER, C.–PRITZL, R. [1991]: Leitfaden für strategische Allianzen. Harvard Manager, 1.szám.

BÜCHS, M. J. [1991]: Zwischen Markt und Hierarchie. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1.szám.

CLARKE, CH.–BRENNAN, K. [1988]: Allied forces. Management Today, november.

CULPAN, R.–KOSTELAC, E. A. [1993]: Cross-nation corporate partnerships: trends in alliance formation. Megjelent: *Culpan, R.* (szerk.): Multinational strategic alliances. International Business Press, New York.

DOZ, Y. L.–HAMEL, G.–PRAHALAD, C. K. [1989]: Collaborate with your competitors - and win. Harvard Business Review, január-február.

DUSSAUGE, P.–GARRETTE, B. [1991]:Alliances stratégiques, mode d'emploi. Revue Française de Gestion, szeptember-október.

DUSSAUGE, P.–GARRETTE, B. [1992]:Strategic alliances in aerospace and defense: the organizational determinants of succes. Groupe HEC, Jouy-en-Josas.

FOMBRUN, C. J. [1992]: Turning points. McGraw-Hill, New York.

GERLACH, M. [1987]: Business alliances and the strategy of the japanese firm. California Management Review, ősz.

GEROSKI, P. A. [1993]: A vállalatok közötti vertikális kapcsolatok és az iparpolitika. Vezetéstudomány, 1–2. sz.

GHEMAWAT, P.–PORTER, M. E.–RAWLINSON, R. A. [1985]: Patterns of international coalition activity. Megjelent: *Porter, M. E.* (szerk.): Competition in global industries. Harvard University Press.

GUGLER, PH. [1992]: Building transnational alliances to create competitive advantage. Long Range Planning, 1. sz.

HARRIGAN, K. R. [1985]: Strategies for joint ventures. Lexington Books, Lexington, Mass.

HENNART, J. F. [1988]: A transaction costs theory of equity joint ventures. Strategic Management Journal, július-augusztus.

HINTERHUBER, H. H.–LEVIN, B. M. [1994]: Strategic networks - the organization of the future. Long Range Planning, 1. sz.

JOFFRE, P.–KOENIG, G. [1985]: Stratégie d'entreprise. Antimanuel. Economica, Paris.

KILLING, J. P. [1988]: Understanding alliances: the role of task and organizational complexity. Megjelent: *Contractor, F. J.-Lorange, P.* (szerk.): Cooperative strategies in international business. Lexington Books, Lexington, Mass.

KOGUT, B. [1988]: Joint ventures: theoretical and empirical perspectives. Strategic Management Journal, július-augusztus.

LECLÈRE, D.–ELIS, J-M. [1993]: Les stratégies d'alliance entre firmes: un essai de typologie. Gestion 2000. No. 5., május.

LORANGE, P.–ROOS, J. [1992]: Strategic alliances. Blackwell Publ., Three Cambridge Center, Cambridge, Mass.

LORENZONI, G.–ORNATI, O. [1988]: Constellations of firms and new ventures. Journal of Business Venturing, No.3., március.

MARC, I. [1991]: A kockázati tőke sikeres alkalmazása közép- és nyugat-európai cégek kapcsolatában. Vezetéstudomány, 11. sz.

MATTHYSSENS, P.–VAN GILS, A.–TAS, M. [1993]: Strategic alliances: development of an integrative framework and research agenda. Faculteit TEW, Universitaire Campus, Diepenbeek.

MORRIS, P.-HERGERT, M. [1987]: Trends in international collaborative agreements. Columbia Journal of World Business, nyár.
NEVEAR, L. E. V.-DECK, S. A. [1990]: Strategic corporate alliances: a study of the present, a model for the future. Quorum Books, New York.
NUENO, P.-OOSTERVELD, J. [1988]: Managing technology alliances. Long Range Planning, 3. sz.
SCHLENDER, B. R. [1993]: How Toshiba make. Fortune, december 4.
PORTER, M. E. [1980]: Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. The Free Press, New York.
SAGET, M.F. [1990] : Une expérience de formation-action aux stratégies d'alliance en Europe. Colloque International des Stratégies d'Alliance, Université de Neuchâtel.
PFEFFER, J.-SALANCIK, G. R. [1978]: The external control of organizations: a resource dependence perspective. Harper Row, New York.
TARI ERNŐ [1994]: A versenyképesség megőrzésének és fokozásának korszerű fegyvere: a stratégiai szövetség. Ipar-Gazdaság, 1. sz.
THIÉTART, R. A.-KOENIG, C. [1987]: Programmes aérospatiaux: la stratégie de l'organisation mutuelle. Revue Française de Gestion, március-április-május.
THIÉTART, R.A. [1990]: La stratégie d'entreprise. McGraw Hill, Paris.
URBAN, S.-VENDEMINI, S. [1992]: European strategic alliances. Blackwell Publ., Oxford.
VAN GILS, A.-ZWART, P.S. [1993]: Strategic alliances between small and medium-sized firms: research memorandum. University of Limburg - University of Groningen.
VISSI FERENC [1995]: Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
WILLIAMSON, O. E. [1975]: Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. The Free Press, New York.
WILLIAMSON, O. E. [1985]: The economic institutions of capitalism. The Free Press, New York.

MEGRENDELŐLAP

Megrendeljük Önöktől az alábbi kiadványokat:

Dobák Miklós: Szervezeti formák és vezetés Ára: 3200 Ft .....pld.
Botos Katalin: Elvesz(t)ett illúziók Ára: 2200 Ft .....pld.
Balázs Péter: Az Európai Unió külkapcsolatai és Magyarország Ára: 2190 Ft .....pld.

Megrendelő neve: .....

Pontos címe: .....

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.
1054 Budapest, Nagysándor József utca 6.
Tel.: 131-3936 Fax: 131-4380

A beruházási hányadtól a társadalmi békéig

Díszdoktori székfoglaló a Janus Pannonius Tudományegyetemen

Eseményszámba megy, ha egy magyar egyetem díszdoktori címmel ismeri el egy neves hazai kutató teljesítményét. Ilyen eseményre került sor a múlt év őszén Pécsett, amikor *Berend Iványt,* az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tagját, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem címzetes tanárát – világhírű külföldi kollégáival együtt – *díszdoktorrá avatták a Janus Pannonius Tudományegyetemen.* Székfoglaló előadása, amely az *Elgondolások hosszú távú növekedési változatok formálásához* címet viselte, s amely 1995. szeptember 5-én hangzott el, korántsem csak tudományos érdekességgel bírt. Tézisei a növekedés és/vagy egyensúly témakörében folyó, meglehetősen heves – némelykor politikai pikantériától sem mentes – vita kellős-közepébe vágtak. A „vágtak" szó talán azért is nagyon helyénvaló itt, mert Berend Iván gordiuszi megoldást ad a dilemmára: szerinte *maga a kérdésfeltevés – miszerint választanunk kell a növekedés és az egyensúly alternatívája között – értelmetlen,* hiszen két különböző, ha tetszik „összemérhetetlen" *terminus technicusról* van szó. Prioritásról beszélni tehát ezek összefüggésében nem állja ki tudományos kritika próbáját. *Az egyensúly* – a kutató szerint – *keresztmetszeti* követelmény, időben csak egy-két évig sérülhet, évtizedekig nem lehet egyensúly-helyreállítási politikát gyakorolni. *A növekedés* ezzel szemben *hosszmetszetben érvényesül,* a növekedési pálya íve évtizedeket ölel át. A választás a növekedés és az egyensúly között azzal ér fel, mintha a között akarnánk választani, hogy flow- vagy *stock*változókkal helyesebb-e működtetni a gazdaságot.

Választásnak legfeljebb a különféle növekedési pályák között lehetne értelme. A mozgástér azonban ebben a vonatkozásban nem túl nagy. Valamikor a hetvenes években lecsúsztunk a megmerevedett szerkezettel jellemezhető „keleti típusú" növekedési pályáról, de mindmáig nem tudtunk felkapaszkodni az európai szerkezeti jegyek irányában haladó modern növekedési útvonalra. A gazdaságunkban zajló nagy földcsuszamlás: a tranzíció vagy transzformáció átformálta a növekedési tényezők hatásait is. A székfoglaló előadás szerint *a nem gazdasági (pontosabban nem csak, illetve nem szűken véve gazdasági) tényezők válnak döntővé.* Az emberek abszorbciós készsége, amelyekkel magukévá teszik a másutt kifejlődött technikai, illetve üzleti kultúrát és kreativitásuk az, amelyen a növekedés igazából megfordul. Az alkotó- és alkalmazkodóképesség hátterét a társadalom tagjainak felhalmozott szellemi, illetve kulturális tőkéje, erkölcsi értékei adják, ez utóbbiba beleértve – a gazdasági fejlődés szempontjából ma olyannyira fontos – „másság" elfogadását. Ha továbbgondoljuk Berend Iván ez utóbbi gondolatát, arra juthatunk, hogy *az országok, kultúrák, illetve emberek között meglévő természetes és történelmi különbségek elfogadása az innováció nélkülözhetetlen feltétele.* Hiszen aligha lehet modernizációra, növekedésre, technikai haladásra, újításokra számítani ott, ahol az emberek belemerevedtek a saját tradíciójukba, gondolkodásuk zárt, „egyvágányú", s csupán egyetlen megoldást ismernek a problémákra: a sajátjukét. A díszdoktori előadásból kikövetkeztethetően: a „szocialista növekedés" is a többi között éppen e „nyitottság" , az innovációk, új megoldások iránti affinitás hiányában jutott zsákutcába. Berend Iván székfoglalójának talán a legfontosabb mondanivalója, hogy *az* általa is oly középponti kérdés-

nek tekintett *egyensúly nem állítható helyre a kiadások és a bevételek egymáshoz igazításával*, az egyensúly hordozója nála a gazdasági szerkezet korszerűsítése, illetve az *intézményi megújulás*. Ezek híján torkolltak szükségszerűen zsákutcába Magyarországon a hetvenes, illetve nyolcvanas évek meg-megújuló egyensúly-helyreállítási kísérletei. Számoszlopokat ki lehet egyensúlyozni a papíron, tartós és valóságos egyensúlyt (persze nem a fogalom abszolutizált értelmében) azonban csak a megfelelő intézményi környezet kialakításával lehet elérni.

Ellentétben a nálunk meglehetősen elterjedt megközelítéssel, amely szerint a GDP, a felhalmozás, a beruházás és a többi makromutató tárgyi tényezőként, „nagyobbrészt tárgyak, nem emberi kapcsolatok és arányok mozgásaként" jön tekintetbe, Berend Iván filozófiája szerint az előbb felsoroltak lényegüket tekintve emberi kapcsolatok. A növekedés egyre inkább a fogyasztástól, a szellemi tőke, az emberi erőforrások kifejlesztésétől (műszaki, gazdaságszociológiai, mentális tényezőktől, közvéleményt formáló motívumoktól, történelmileg megélt tapasztalatoktól, képzettségtől, kutatástól, egészséges életmódtól, a szabadidő értelmes felhasználásától, jó közérzettől és a mentális zavarok mérséklődésétől) függ – hangsúlyozta az előadó. Ezzel a tételével mintegy visszájára fordította azt a közkeletű vélekedést, amely szerint éppen a felsorolt emberi vonatkozások függnek az elért gazdasági növekedéstől. Aligha érdemes azon vitatkozni, hogy az ollónak melyik szára vágja el a papírost, a tyúknak vagy a tojásnak van prioritása. Kétségtelen, hogy nehéz egészségesnek maradni egy olyan társadalomban, ahol – a lanyha növekedésnek és az alacsony társadalmi fejlettségi szintnek betudhatóan – évenként és fejenként csak hozzávetőleg 200 dollár jut az egészségügyi ellátásra. Siralmas makrogazdasági eredménymutatóink aligha engednek ennél lényegesen többet fordítani ezekre a célokra a közeljövőben. Legalább annyira nehéz vitatni ugyanakkor a díszdoktor okfejtését, miszerint beteg, képzetlen, mentálisan sérült rossz közérzetű emberekkel is meglehetősen nehéz gazdasági növekedést produkálni.

Előadása végén Berend Iván megkísérelte felrajzolni a évezredvég szcenárióit Magyarország számára. Pontosabban kiemelt néhány kulcselemet, amelyek fontosak lehetnek abból a szempontból, hogy végül is mit hoz számunkra az előttünk álló fél évtized. Meglehet forgatókönyvének egyes elemei (például az a tézise, hogy növekedésünkben továbbra is meghatározó szerepet tulajdonít az agráriumnak, sőt azt is elképzelhetőnek tartja, hogy e meghatározó szerep a korábbiaknál erőteljesebben jut majd érvényre), nagy vitát provokálnának szakmai körökben, mindenképpen figyelemre méltóak. Bár hosszan vitatkozhatnánk a megroggyant szovjet kapcsolat „visszabővítésének" ésszerűségén vagy valószerűségén, az alacsony importigényű hazai élelmiszeripar, illetve ruházati ipar termékeinek Berend Iván által prognosztizált piacbővülésén, azt aligha lehet vitatni, hogy a szóban forgó lehetőségeket vitatni kell. A székfoglaló felvetései között különösen ajánlható a továbbgondolásra és vitára az a tétel, hogy „ha a szociális biztonság jelentősen csökken, akkor nagy társadalmi kockázatként felerősödik és összekapcsolódik a polarizáltság és az elesettség." A közgazdász – még díszdoktori süvegben sem – mágus, az ezredvégi szcenárió sötét képeinek felvillantásával nem üzheti el az említett nagyon is valós veszélyeket. Csupán annyit tehet, hogy felhívja rájuk az érdekeltek figyelmét. Érdekeltek pedig mi vagyunk, mindannyian – a szakmán kívül és belül egyaránt. A társadalmi béke meghatározó voltának a hangsúlyozása – ahogyan székfoglaló előadásának zárómondataiban Berend Iván fogalmazott – nem pusztán a közgazdász, hanem olyan szakember véleménye, aki a szakmája nevében lévő „köz" szót a társadalomra érti, és az embereknek a „tiszta közgazdaságtanra" visszaható nyomását – a 2000. év felé közeledvén – az előjelektől függetlenül az egyik legfontosabb növekedési tényezőnek tekinti.

o. k.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The structure of incomes and the distribution of tax burden
(The analysis of the 1994 personal income tax returns)
István János Tóth–Árpád Ábrahám

The authors tried to reveal the income situation of the Hungarian population and the redistributing role of the government's tax policy by the analysis of the 1994 personal income tax returns. A descriptive analysis is provided on the main characteristics of the income structure and the distribution of tax burden of the persons with taxable income. It turned out that the capital incomes and the accounted costs are concentrated for the most part among the highest income groups. To the contrary a relatively huge fraction of the entrepreneurial incomes appears at the lowest income deciles. Both the incentive and compensatory tax discounts are available mostly for the highest income groups. The Hungarian personal income tax system were found to be progressive, however the average tax rate did not exceed 25 percentage even in the case of the highest income percentile.

Auctions
Alexandra Szatmári

The article discusses the general questions of auction theory. Auction theory is a partial field of monopoly theory and its methods of investigation derive from the theory of games. The study surveys a few earlier results worth attention regarding the subject, while presenting the operation mechanism of a group of auctions, the so-called own-judgement auctions. New results are presented in connection with a type of auction usual and popular on the market of art treasures, namely, when one of the participants has a right of pre-emption as a distinguished actor.

What Input-Output is about?
Mária Augusztinovics

The authoress seeks answers to three questions: 1. Why was input-output the most celebrated quantitative macroeconomic model in the 1950s and 1960s? 2. Why do many people think that is has become obsolete by today? 3. What is the substance of the input-output model that will never become obsolete?

Strategic enterprise alliances.
Ernő Tari

In the last one-and-a-half decades the lasting enterprise cooperations coming about between competitors have raised doubts about the classic analytical models providing foundations for an enterprise strategy, where the open market confrontation appeared as an exclusive form of enterprise behaviour. The strategic alliances of firms, widespread in the developed industrial countries, are lending such institutional form to mutually advantageous long-term cooperations in the course of which the partners preserve their relative freedom of strategy, developing at the same time a certain integration of activities - by uniting or completing the knowledge and assets made available to the alliance.

HOZZÁFÉRHETŐ INFORMÁCIÓK!
GAZDASÁGI SZAKEMBEREK KÉZIKÖNYVEI

DOBÁK MIKLÓS ÉS MUNKATÁRSAI

SZERVEZETI FORMÁK ÉS VEZETÉS

Szervezet, vezetés, stratégia sorozat

A vállalatok vezetésében a 90-es években bekövetkező változások (pl. privatizáció, új versenytársak megjelenése) – a legtöbb vállalatnál a szervezeti-irányítási formák változásait is megkövetelik. Rohamosan szaporodnak a divizionális szervezetek, a velük rokon holdingok, a vállalati, tulajdonosi központok, a korábban egységes vállalatok önálló vállalkozásai. A szerzők sorra veszik az új stratégiaalkotási és elemzési módszereket, a célszerű szervezeti forma megválasztásának szempontjait, az új szervezeti forma (pl. divízió) kapcsolódását a vállalati központhoz, a működést befolyásoló és értékelő mutatók, kritériumok rendszerét.

A könyv számos gazdasági szakirányú egyetemen és főiskolán kötelező tananyag.

B/5, kb. 250 oldal **3200 Ft**

BOTOS KATALIN

ELVESZ(T)ETT ILLÚZIÓK (BANKVILÁG MAGYARORSZÁGON)

A szerző széles körű banki-pénzügyi ismereteire és csaknem négyesztendős bankfelügyeleti tapasztalataira támaszkodva meggyőző módon fejti ki, hogy milyen elvek valóra váltása szükséges a korszerű bankrendszer létrejöttéhez és biztonságos működéséhez. A bankproblémák valós és mélyenfekvő okainak feltárása mellett bemutatja a nemzetközi tapasztalatok átültetésének buktatóit, amelyek abból adódnak, hogy néha még a legegyszerűbb technikai megoldásoknak is sajátos vonásokat kölcsönöznek a politika mindent átszövő, bonyolult viszonyai. Mindamellett a könyv nemcsak és nem elsősorban politológiai elemzés, hanem egyben a bankfelügyeleti elemzés módszereinek, tartalmának, összefüggéseinek színvonalas összefoglalása.

A/5, kb. 200 oldal **2200 Ft**

BALÁZS PÉTER

AZ EURÓPAI UNIÓ KÜLKAPCSOLATAI ÉS MAGYARORSZÁG

Európai integráció sorozat

E munka Magyarország európai integrációs stratégiájához keres támpontokat. Az integráció célja a mozgástér, az erőforrások és a hatalom kibővítése. Az integrációk elsődleges, kimondott célja a gazdasági fejlődés, de kötőanyaguk a politikai együvé tartozás, hol a kölcsönös érdekek felismerése folytán, hol egy domináns akarat nyomása következtében. Magyarország számára nincs más modernizációs út, mint hogy szerves részévé váljék az integrált Európának.

A múltból a jövő, a tényfeltáró munkától a vélemény és jóslatok felé haladva válik a mondanivaló egyre meggyőzőbbé.

A/5, 482 oldal **2190 Ft**

KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.
1054 Budapest, Nagysándor József utca 6.
Tel.: 131-3936 Fax: 131-4380

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII. April, 1996

CONTENTS

István János Tóth–Árpád Ábrahám: The structure of incomes and the distribution of tax burden (The analysis of the 1994 personal income tax returns) 277
Alexandra Szatmári: Auctions 303
Mária Augusztinovics: What Input-Output is about? 315

BETWEEN EAST AND WEST

Mátyás János Kovács: Inheritance–imitation–discovery. Economic thought in Hungary after 1989 321
László Csontos: Beyond good and bad: reception in Hungary of the theory of rational decisions 326
János Vincze: Is there a Hungarian road in theoretical economics? 331
András Nagy: From *déjà vu* to *What is new?* 335
Péter Bodó: Some aspects of the agent problem in the transition economy 342
András Simonovits: Past, present and future of the Hungarian mathematical economics 350
Gábor Kőrösi: The econometrics of transition or the transformation of econometrics 356

REVIEW

Ernő Tari: Strategic enterprise alliances 363

SCIENTIFIC INFORMATION

From the rate of investment to societal peace (Honorary doctoral inaugural lecture at the Janus Pannonius University of Sciences) *(o. k.)* 382

English abstracts of the articles 384

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 185-3776, 185-375, *185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Megjelent 9,7 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H–1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft



ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. MÁJUS

VOSZKA ÉVA
A tulajdonváltás felemás sikeréve

CHERYL W. GRAY–SABINE SCHLORKE–SZANYI MIKLÓS
A csődtörvény tapasztalatai Magyarországon – 1992–1993

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT
Csekő Imre, Szakadát László, Pete Péter

BAGÓ ESZTER
Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért

EHRLICH ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR
A magyar gazdaság strukturális változásai
az átalakulás első időszakában
1989–1993

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. május

TARTALOM

Voszka Éva: A tulajdonváltás felemás sikeréve 385
Cheryl W. Gray–Sabine Schlorke–Szanyi Miklós: A csődtörvény tapasztalatai Magyarországon – 1992–1993 403

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT

Csekő Imre: Választás és mechanizmus. Felületes ismerkedés az implementációelmélettel 420
Szakadát László: Új idők – szelecskék. Az új intézményi közgazdaságtan magyarországi elterjedése 431
Pete Péter: Mi az általános az általános egyensúlyelméletben? 437

MŰHELY

Bagó Eszter: Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért 443
Ehrlich Éva–Révész Gábor: A magyar gazdaság strukturális változásai az átalakulás első időszakában 1989–1993 457

KÖNYVBÍRÁLAT

Marie Lavigne: The Economics of Transition *(Csaba László)* 473
Török Ádám: Piacműködés és iparvédelem *(Becsky Róbert)* 476

In memoriam Árvay János 478

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 479

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia
Tördelő: Székffy Tamás
Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. május (385–402. o.)

Voszka Éva

A tulajdonváltás felemás sikeréve

1995-ben a kormány három fontos privatizációs ígéretét teljesítette: elindította az energetika-infrastruktúra nagy cégeinek eladását, a bevételekben mérve gyorsította a privatizációt, és növelte a készpénzbevételek részarányát a kedvezményes-ingyenes elosztáshoz viszonyítva. A privatizáció „sikeréve" azonban paradox módon folytatása volt a megelőző időszak nem-privatizációjának. A hosszú – egészen novemberig tartó – első félévben alig történt valami, az események hirtelen felgyorsulása viszont jelentős részben csak tulajdonosváltás volt, nem pedig a szó szűkebb értelmében vett privatizáció. Az energetika sok cége ugyanis nem magánbefektetők, hanem külföldi állami vagy közösségi tulajdonban lévő társaságok kezébe került. Az 1995-ös „nagy privatizáció" nem annyira a gyorsulás kezdetének, mint inkább csak kiugró csúcsnak tekinthető – a folytatásra nincs semmilyen intézményes biztosíték.*

A nem-privatizációtól a rekordbevételig

Az 1995-ös év nagyobbik részében a privatizáció *ugyanolyan lassú volt*, mint a megelőző esztendőben. 1995. első félévében az Állami Vagyonügynökséghez (ÁVÜ) és az Állami Vagyonkezelő Részvénytársasághoz (ÁV Rt.) tartozó cégek száma mindössze 83-mal csökkent, az értékesítésből származó bevétel nem érte el a húszmilliárd forintot. Júliustól novemberig a folyamat némileg gyorsult: az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. (ÁPV Rt.) tulajdona további 45 társasággal apadt, míg a bevételek közel hatvanmilliárddal nőttek. Ha az év legvégének eseményeit figyelmen kívül hagyjuk, akkor az 1995-ben eladott cégek száma alig haladta meg a hivatalosan is gyengének minősített 1994-es év eredményeit, a bevételek pedig negyven százalékkal kisebbek voltak (1995 januárja és novembere között az állami cégek száma 128-cal csökkent, a bevételek nem érték el a nyolcvanmilliárdot.)

Már ebben az időszakban módosult azonban a bevételek összetétele. Az új kormány 1994 nyarán közétett tervezeteinek megfelelően a kedvezményes hitelek és kárpótlási jegyek elfogadásának rovására *emelkedett a készpénzes ügyletek részaránya*, megközelítve a 75 százalékot.

1995 decembere olyan *látványos fordulatot* hozott, amely alapjaiban változtatta meg az év egészének képét: az összes értékesítési bevétel mintegy 380 milliárd forinttal nagyobb volt az előző évinél. Az esztendő privatizációs bevételének több mint nyolcvan

* A cikk a Pénzügykutató Rt. közelmúltban megjelent Jelentések az alagútból c. kiadványának a tulajdonosváltással foglalkozó fejezete alapján készült, és csak a központi állami privatizációt elemzi, a tulajdonosváltás más területeit nem.

Voszka Éva a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

százaléka tehát az utolsó hónapban folyt be az ÁPV Rt. kasszájába, szinte kizárólag készpénzben, ezen belül is devizában. A lökésszerűen beérkező milliárdok az elmúlt *hat év összesített adatainak* ismeretében is kiugróak. 1990 óta 875 milliárd forint állami bevétel származott a központi privatizációból - s ennek *több mint a fele tavaly* realizálódott. Ráadásul ennek majdnem a kilencven százaléka devizában teljesült, ami nemcsak abszolút értékét, hanem részarányát tekintve is minden korábbinál nagyobb volt. Az 1990 és 1995 közötti devizabevételek közel hetven százaléka a legutóbbi esztendőben folyt be (*1. táblázat*).

1. táblázat

Az állami vagyonkezelő szervezetek privatizációs bevételének alakulása
(milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Összesen	1995 részaránya (százalék)
Összes értékesítés	0,67	30,43	69,82	164,50	148,87	460,16	874,45	52,62
Ebből deviza	0,53	24,61	40,98	110,67	10,95	412,05	599,79	68,70
A devizabevételek részaránya (százalék)	79,10	80,87	58,69	67,28	7,36	89,54	68,59	

Forrás: *ÁPV Rt.* [1996] és Privatizációs Monitor, 1995. december.

Az állami vagyon jelentős csökkenése ellenére az ÁPV Rt. portfóliójában 1995 végén még mindig 673 vállalat és társaság volt közel 1190 milliárd forintnyi nyilvántartott értékkel (ebből 341 milliárd tartós állami tulajdon).[1] A központi szervezet számítása szerint[2] eddig a közvetlen állami tulajdonban lévő vagyonnak valamivel *több mint a fele került ki a vagyonkezelők kezéből* (kétharmadát értékesítették, 11 százalék felszámolás vagy végelszámolás sorsára jutott, 23 százalékát pedig más vagyonkezelőknek - többek között a helyi és társadalombiztosítási önkormányzatoknak - adták át ingyenesen). 1995-ben tehát még közel sem zárult le a privatizáció.

Tavaly az eladások az energetikán kívül minden területen lassan csordogáltak. A legkisebb cégeket érintő úgynevezett egyszerűsített privatizáció keretében - amely a megszabott mérethatárok szerint 3-400 társaságra terjedhet ki - csak 37 céget értékesítettek. A nagyobb tranzakciók közül kiemelkedik több gyógyszergyár, valamint az OTP és a Budapest Bank privatizálása. A közepes és nagyvállalkozások eladására 1995-ben sem alakult semmilyen intézményes keret. Nem javultak az állami vagyon kezelésének szervezeti-szabályozási feltételei sem, sőt az ÁPV Rt. létrehozásával, a vagyonkezelés elkülönült szervezeti kereteinek megszüntetésével, a holdingon belüli döntések központosításával inkább romlottak a körülmények.

Az 1995-ös év eseményei közül az új törvény megalkotását, a privatizációs szervezet létrehozását, valamint az energetikai privatizációt érdemes kiemelni.

[1] Privatizációs Monitor, 1995. december.

[2] *ÁPV Rt.* [1996]. 1990-ben mintegy 2600 milliárd forintnyi érték tartozott az állam vállalkozói vagyonának körébe, 1995 végén pedig 1189 milliárd. Figyelemre méltó a dokumentumnak az a számítása, amely szerint a mindenkori aktuális dollárárfolyamon átváltva 41 milliárd forintnyi vagyonértékből csak 9 milliárd marad. Így a privatizációs ráta sokkal magasabb ugyan, de ez jelentős részben nem eladást, hanem értékvesztést takar. Az ÁPV Rt. azt a következtetést vonja le, hogy „A privatizáció során nincs mód a forint értékvesztésének kompenzálására." (9-10. o.)

Régi meder – új jogi és intézményi keretek

1995 a privatizáció szempontjából is rosszul indult. Az év rögtön a külföldön is botránykőként emlegetett HungarHotels-üggyel kezdődött, majd előbb a privatizációs kormánybiztost, azután a felügyeleti jogokat gyakorló pénzügyminisztert menesztették. Tovább húzódott az exlex állapot: az 1994 végén már az Országgyűlés elé terjesztett, sőt tárgyalni is kezdett privatizációs törvényjavaslatot és az energetikai cégek magánkézbe adásáról szóló kormányhatározatok számos részletét újra kezdték tárgyalni. Mindennek következtében teljes személyi-intézményi-szabályozási bizonytalanság alakult ki.

Kötélhúzás a paragrafusok körül

A privatizációs törvény hosszú előkészítéséért nem lehet sem a stratégia hiányát, sem a szakmai-jogászi munka lassúságát okolni. Az új kormány programjának tervezete már 1994 nyarán egyértelműen kimondta az alapelveket: a cél a gyors privatizálás – nem pedig a cégek előzetes központi feljavítása –, ezen belül az elosztás helyett az értékesítés, az ingyenes-kedvezményes átadás helyett a készpénzes eladás, a közvetlen állami döntések helyett a vállalati vezetés és a tanácsadó cégek meghatározó szerepe, a központi tulajdonosi joggyakorlással szemben pedig a piaci vagyonkezelésbe adás. A kiinduló elgondolás az ÁVÜ és az ÁV Rt. összevonásával, továbbá a pénzügyminiszteri felügyelettel számolt.[3] A választások után egyes kormánypárti politikusok a döntéseket 1994 nyarára, a privatizációs szervezet felállítását szeptemberre várták.

A derűlátás nem volt alaptalan: a jogszabály tervezete már a parlamenti választások idején készen állt, és a Sárközy Tamás vezette munkacsoport gyorsan átvezette a szükséges módosításokat. Az egyeztetések azonban 1994 őszén elhúzódtak. Világossá vált, hogy az új kormány hivatalba lépése számos gazdasági szereplő számára jó alkalmat teremtett ahhoz, hogy megkíséreljék az alapvonások átrendezését. Egyfelől a cégek menedzserei és a szakszervezetek által képviselt munkavállalók korábbi pozícióik lényeges, intézményesített megerősítésére törekedtek a külső befektetőkkel szemben. A készpénzes kivásárlások egyértelmű prioritásában ugyanúgy fenyegetést éreztek, mint az új politikai hatalommal újonnan színre lépő vállalkozók. Másfelől sokan támadták a privatizáció egészének a pénzügyminiszter alá rendelését, a PM és az új privatizációs csúcsszervezet túlhatalmát a kormányon belül – az ágazati tárcák befolyásuk intézményesítéséért küzdöttek. A pénzügyminisztériumi apparátus pedig új – felügyeleti – pozíciójában a priva-

[3] Az alapelvek egy része egyébként furcsa fordulatot tükröz. Az egyik oldalon már az 1994 nyaráig hivatalban lévő kormány tervezeteket készített a privatizáció gyorsítására és a két központi intézmény összevonására. Ezeken a pontokon tehát az új stratégia nem újdonság. A másik oldalon viszont újdonság – a szociál-liberális koalíció korábbi nézeteihez viszonyítva. 1992 tavaszán, a privatizációs törvények parlamenti vitáján ugyanis a hajdani ellenzék, köztük a mai két kormánypárt a privatizációs intézmények országgyűlési felügyelet alá rendelést szorgalmazta, és az össztüzet az ÁV Rt.-re irányította. Támadta az óriási vagyontömeg egyetlen, kívülről átláthatatlan, nehezen kontrollálható, monopolhelyzetben lévő mammutszervezet irányítása alá rendelését, valamint az állami költségvetéssel összemérhető nagyságú önálló konglomerátum létrehozását. Akkor úgy ítélték meg, hogy ez az intézményi felépítés az operatív kormányzati irányítás, a közvetlen politikai befolyásolás melegágya lehet. Az ÁV Rt. működésének tapasztalatai azt mutatták, hogy mindez nagyon is reális feltételezésnek bizonyult. Ennek ellenére az új kormány programja nem az ÁV Rt. megszüntetését, hanem az ÁVÜ-vel való összevonását, nem a parlamenti ellenőrzés alá rendelést, hanem a kormány felügyeleti körében tartását irányozta elő. Mindez arra utal, hogy a korábbi ellenzék nem általában a politika, hanem valójában csak az akkor éppen hatalmon lévő pártok befolyását bírálta. Amikor ők kerültek döntési helyzetbe, az elvek leple lefoszlott: az új kormányzat elődei útját követte.

tizációs kormánybiztos törvény-előkészítő csapatával szemben próbált meg formális hatalmának érvényt szerezni.

Az 1994 novemberéig elhúzódó egyeztetések lehetetlenné tették, hogy a költségvetési vitákkal elfoglalt Országgyűlés döntsön a privatizációs törvényről. Mire pedig a parlamenti tárgyalás 1995 januárjában megkezdődött – már a HungarHotels-ügy által teremtett fagyos légkörben –, a privatizációs kormánybiztost leváltották, s hamarosan a pénzügyminiszter is távozásra kényszerült. Bokros Lajos vadonatúj elgondolásokkal állt elő, pontosabban több fontos elemében visszatért az 1992-es, akkor még hatályos törvényekhez: 25 pontjában – amely nagyobb teret szentelt a privatizációnak, mint a fiskális politika és az államháztartás minden egyéb kérdésének – az ÁVÜ és az ÁV Rt. különállásának fenntartása szerepelt. S hiába a miniszterelnök „egyetértek" kézjegye a papír szélén, a pénzügyminiszter ebben és a társadalombiztosítási vagyon átadásának kérdésében is visszalépésre kényszerült, majd a privatizációs döntések csúcsán elfoglalt pozícióját is fel kellett adnia.

Az újrainduló vitákat már a privatizációért felelős tárca nélküli miniszteri poszt várományosa, Suchman Tamás koordinálta, néhány kérdésben felülvizsgálva a parlament asztalán lévő törvénytervezetet. Az ellenzéki politikusok mellett az MSZP és az SZDSZ képviselői is számos – sok ponton egymásnak ellentmondó – javaslatot terjesztettek elő. Az Országgyűlés bizottságai 486 módosító indítványt tárgyaltak meg, és a végszavazás előtt 39 tételből álló csomagot mutattak be (*Mihályi* [1996]).

Az új törvény jellemző vonásai

Az erőviszonyok és a döntési folyamatok szociológiai szerkezete miatt nem meglepő, hogy az új törvény továbbvitte a magyar magánkézbe adás korábban is jellemző három alapvető vonását: *az instabilitást, a kevert jelleget* és *a laza szabályozottságot.*

Az 1995 májusában elfogadott privatizációs törvény a szabályozás instabilitása jegyében született, csak éppen egy évet késve. A kodifikáció ugyanis a megszokott – kétévente új törvénycsomagot hozó – ütem szerint 1994-ben lett volna esedékes.

A szabályozás kevertsége tetten érhető mind a célokban, mind a módszerekben. A törvény a „privatizációs követelmények" címszó alatt egy híján tíz célt sorolt fel, súlyozás nélkül (közülük sok ellentmond egymásnak). Az „egyedi ügyek egyedi megközelítést követelenek" elve tág teret nyit a kontrollálatlan apparátusi döntéseknek és a politikai indíttatású kézi vezérlésnek. Ugyanez érvényes a módszerekre is. A kormányzati stratégia egyik sarkalatos pontja, a készpénzes értékesítés előnyben részesítése például most sem vált kizárólagos formává. A törvény a kisbefektetői részvényvásárlási program kivételével az összes korábban alkalmazott kedvezményes módszert említi, a részletfizetéstől kezdve a lízingen, a dolgozói tulajdonon és MRP-n keresztül az Egzisztencia-hitelig. Igaz, hogy alkalmazásukat formálisan korlátok közé szorítja. De a régiek mellé új, a „vevő" számára minden korábbinál kisebb kockázatvállalást jelentő módszer is felsorakozott: az ingyenes átadás – most már nemcsak alapítványoknak, hanem bárkinek, aki bizonyos kötelezettséget vállal reorganizációra, fejlesztésre, foglalkoztatásra –, valamint a menedzseri kivásárlás, amely húszszázaléknyi készpénzt igényel.

Végül a törvény lazán szabályoz, azaz nem ad világos, kötelező iránymutatást és eljárási rendet többek között az állami vagyon kezeléséről, a kárpótlás és a társadalombiztosítási vagyonátadás üteméről és mértékéről, az újonnan kialakított egyszerűsített privatizáció egyik kulcseleméről, a limitárral kapcsolatos döntési rendről. Továbbra sincs intézményes biztosíték a kormányzati politika által változatlanul hirdetett gyorsításra. Ha csak azt az örvendetesen egyértelmű, de következetesen végig nem vitt kezdeti deklará-

ciót nem tekintjük annak, amely szerint az ÁPV Rt. „elsődleges feladata a vagyon mielőbbi értékesítése".[4] Az ütemes eladásokra azért sincs biztosíték, mert a törvény végleges változatából szinte teljesen hiányzik az 1994. nyári stratégia másik fontos eleme, a döntések központosításának enyhítése. A tervezetekből kikerült a szakértői privatizációnak nevezett eljárás, amely a korábbi önprivatizációhoz hasonlóan nem igényelt volna tételes-egyedi apparátusi döntéseket.

A decentralizációval szemben az ÁVÜ–ÁV Rt. összevonása és az új szervezet részvénytársasági formája inkább azt vetítette előre, hogy a központosítás növekszik. (A két intézmény már külön-külön is heterogén, kívülről átláthatatlan és nehezen ellenőrizhető volt.) Az egyesítéskor közel 900 céget, több mint 1600 milliárd forintos vagyont felölelő konglomerátum jött létre.[5] Ráadásul ha az új intézmény fő feladata a magánkézbe adás, és nem a vagyonkezelés, akkor ezzel a társasági forma nem áll összhangban.

Az ÁV Rt.-re modellezett szervezet mellett azt az érvet szokták felhozni, hogy egy részvénytársaság megszüntetése bonyolultabb és hosszadalmasabb, mint egy kormányhivatalé. Ennél fontosabbnak tűnik az a nyilvánosság előtt kevésbé hangsúlyozott szempont, hogy egy gazdasági társaság jóval többet fizethet alkalmazottainak, mint az államapparátus.

Ez a célkitűzés teljesült is. Az új privatizációs szervezet alkalmazottainak bérét felfelé, az ÁV Rt. magasabb jövedelmeihez igazították, ami az általános éves emelésekkel együtt – az 1995-ös megszorító intézkedések közepette kiugróan magas – 22 százalékos bértömeg-növekedést jelentett, miközben az összlétszám nem csökkent.[6] Az Állami Számvevőszék különösen azért nehezményezte a jövedelmek ilyen mértékű emelését, mert a jogelőd szervezet, az ÁV Rt. 1994-ben 57 milliárd veszteséggel zárta az évet, s így az állami tulajdonban lévő társaságokra érvényes szabályozás szerint a keresettömeg nem nőhetett volna (külön engedéllyel is legfeljebb hat százalékkal).

A veszteség nagy része azonban éppen a feladatok végrehajtásából: a költségvetési befizetésekből, a kárpótlási jegyek bevonásából eredt. Az ÁV Rt. „sajátos" részvénytársaság volt, s az ÁPV Rt. is az. Minél jobban dolgozik, annál nagyobb negatív eredményt, illetve vagyonvesztést kell elkönyvelnie. (Az abszurd helyzet részleges áthidalását szolgálta az új törvényben a saját vagyon és a hozzárendelt vagyon megkülönböztetése, ami viszont a számvitelben és a nyilvántartásban okozott újabb, súlyos bonyodalmakat.)

Mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy *a privatizációs holding fából vaskarika*: olyan részvénytársaság, amelynek fő feladata a vagyon gyors, folyamatos csökkentése, olyan tulajdonos, amelynek célja e szerep megszüntetése.

Miközben a társasági forma gazdálkodási-számviteli szempontból ellentmondásos helyzetet teremt, sem önmagában ez, sem pedig az új törvény más elemei nem szigetelik el az ÁPV Rt.-t a közvetlen politikai befolyástól. A formális döntés továbbra is a fenyegetettség légkörében élő apparátusé, valójában a politikusoké és a hátterükben mozgó nyomáscsoportoké. A törvényesség így gyakran csorbul, a felelősség elmosódik.

Mindennek alapján úgy tűnik, hogy az új privatizációs törvény alapvonásait tekintve *nem jobb*, mint elődje. A konkrét változtatások nagy része a „régi" törvény módosítása-

[4] 1995. évi XXXIX. törvény 1. paragrafus. Az egyetlen intézményes garancia az egyszerűsített privatizáció lenne legalább a kis- és középvállalati körben, de a törvény mérlegelési jogot adott az ÁPV Rt. igazgatóságának a cégek kiválasztásában. A szigorúan megszabott határidők pedig nem akadályozták meg a második ütem több hónapos csúszását 1996 legelején.

[5] Ha az ÁV Rt.-ről korábban azt mondhattuk, hogy a magyar gazdaságtörténet legnagyobb gazdálkodó egysége, akkor ezt az állítást bízvást múlt időbe tehetjük. Az új szervezet – és az új kormány – ezen a téren biztosan túlhaladta elődeit.

[6] *Állami Számvevőszék* [1995]. A jelentés szerint az alkalmazottak közel egyötödének kicserélésével járó összes kiadás meghaladta a 300 millió forintot, az összevonás teljes költsége pedig a félmilliárdot (16. és 80–85. o.)

val is elérhető lett volna. Ráadásul világossá vált, hogy a privatizációs törvénynek *nem annyira a tartalma* fontos - hiszen az képlékeny, az alkalmazás során alakítható -, hanem inkább önmagában a hatályos, politikailag is megerősített *léte*. Éppen ezért a végeredményt látva, ma már úgy vélem, hogy *nem volt érdemes* egy egész évet elvesztegetni a törvény ürügyén folytatott vitákkal.

A privatizáció ütemének tartós és látványos visszaesésében ugyanis 1994 és 1995 nyara között perdöntő szerepe volt a törvény-előkészítéssel járó jogi és intézményi bizonytalanságnak, a „már nem és még nem" elhúzódó állapotának. Ebben a helyzetben nemhogy dönteni, de komolyabb lépéseket előkészíteni sem lehetett. Nyilvánvaló, hogy a korábbi eladási koncepciókat cégenként újra át kellett tekinteni, különösen akkor, ha a portfóliókezelő személye megváltozott.[7]

Az is természetes, hogy az új szervezet felállítása, a belső munkamegosztás kialakítása, az átrendeződés miatt szükségképpen éleződő külső és belső ellentétek legalább időleges csillapítása a törvény elfogadását követően is hosszú hónapokig tartott. Az új apparátus kiépítése - beleértve az elbocsátásokat és kinevezéseket, az autók, szobák és vállalatok újraelosztását, a formális döntési rend meghatározását - a legjobb szándék mellett sem megy egyik napról a másikra.

A privatizációs folyamat instabilitása, kevert jellege és laza szabályozottsága - amit az új jogi és intézményi keretek inkább felerősítettek, mintsem hogy megszüntettek volna - *aligha volt elkerülhető*. Ezek a jellegzetességek ugyanis nem a szakértői-törvényelőkészítői munkán, sőt nem is a kormányon lévő pártok politikai színezetén vagy deklarált programján múlnak. Hátterükben mélyebb társadalomszerkezeti sajátosságok és a politikai hatalom „vastörvényei" húzódnak. Az egymással versengő érdekcsoportok léte, ugyanakkor a kiérlelt társadalmi konszenzus hiánya, amit az átalakulás természetes velejárójának tekinthetünk, lehetetlenné teszi a konzisztens, egyetlen vagy néhány célra és módszerre felfűzött eljárásrend kialakítását, a pártpolitikai befolyás kiküszöbölését. De azt is hangsúlyozni kell, hogy a három említett sajátosságnak nemcsak hátrányai, hanem előnyei is vannak: a rugalmasság, a pragmatikus megközelítés, a részvételre esélyes csoportok szélesedése-váltakozása. A bírálat tehát nem normatív alapú, nem akarja azt a látszatot kelteni, mintha volna egyetlen „hibátlan" modell, csak annyit állít, hogy ezen a téren a kormányváltás ellenére határozott folytonosság érzékelhető.

A stratégiai cégek tulajdonosváltása - gyors eladás, kevés magántőke

A stratégiai cégek eladása 1995-ben Magyarországon öt tevékenységi kört érintett - az olajipar, a gáz- és áramszolgáltatás, a villamos erőművek és a távközlés összesen 15 központi állami tulajdonban lévő társaságát.[8] Közülük hat került többségi külföldi tulajdonba (az öt gázszolgáltató és a Matáv), további nyolcban pedig 1997 végéig érvényesíthető opciót szereztek a befektetők az ötven százalékot meghaladó tulajdonhányad eléré-

[7] Márpedig ez nem kivétel, inkább szabály. Egy igazán szerencsés vállalatnak az elmúlt öt évben akár négy tulajdonosa is lehetett, ha valamiért elkerülte a privatizáció: a vállalati tanács vagy a minisztérium, majd az ÁVÜ, azután - ha tartós állami tulajdonba sorolták - az ÁV Rt., most az ÁPV Rt., esetleg újra az ágazati tárca. Ez legalább ugyanennyi, de inkább több ügyintézőt, közvetlen főnököt jelentett, akiknek mindig elölről el kellett magyarázni, hogy mivel foglalkozik egyáltalán a cég, és milyen tervei vannak egy igazi - de legalább kicsit stabilabb - tulajdonos megtalálására. A közvetlen költségek - feleslegessé vált tanácsadói munkák, vagyonértékelések díja - is magas. Nagyságrendjüket az Állami Számvevőszék milliárdos értékre becsüli.

[8] Az elemzésben és a táblázatokban is figyelmen kívül hagytuk a fővárosi önkormányzat többségi tulajdonában álló gázszolgáltató sok szempontból sajátos esetét, noha ennek privatizációja az ÁPV Rt. cégekével párhuzamosan futott.

sére. Az olajipar többségi pakettje (közel hatvan százaléka) egyelőre az ÁPV Rt. kezében maradt. Az eladásokból származó összes bevétel 382 milliárd forint volt (*2. táblázat*).

Az energetikai cégek privatizációs pályázatát 1995 nyarán-kora őszén hirdették meg, és ekkor indultak komoly tárgyalások a Mol és a Matáv értékesítéséről is. Az ajánlatok benyújtásának határideje november vége volt, és a tranzakciók többségét – beleértve a pénzátutalást is – még decemberben lezárták. A tulajdonosváltás tehát első pillantásra gyors volt. Valójában azonban az eladásokat legalább öt évig tartó viták előzték meg, többfajta koncepció, sőt hivatalos állásfoglalás váltotta egymást, és többé vagy kevésbé sikeres kísérletek is történtek a részleges értékesítésekre.

Előzmények és viták

A tulajdonosváltás *első* fontos előzménye az érintett cégek *társasággá alakulása* volt. A jogelődök, az olaj- és villamosipari trösztök, valamint a Matáv 1991–1992-ben öltöttek részvénytársasági formát, egymással eltérő feltételekkel.

A Matávnak és a Molnak – bár az utóbbinak több részleg, így például az öt gázszolgáltató leválasztása árán – sikerült megőrizni egységes szervezetét, míg az MVM konszerntípusú, kétszintű részvénytársasággá alakult.[9] *Az átalakulás konkrét módja* – ma már biztosan lehet állítani – jelentős mértékben *befolyásolta a tulajdonosváltás módszerét és eredményeit* is, mert lényegében megszabta a teljes monopólium fenntartásának esélyét, azaz az eljövendő piacszerkezetet. (A társaságok halmazára bomlott cég részenként, több különböző befektetőnek is eladható.) Az 1995-ös év tulajdonosváltási lépései arra utalnak, hogy ez a különbség a partnerek jellegére és az elérhető árakra is döntő hatást gyakorolt.

Az előzmények *másik* fontos csoportját az 1992–1993-ban végrehatott *privatizációs* próbálkozások jelentették.

Ezek közül a legfontosabb a Matáv 30 százalékos pakettjének eladása volt egy német–amerikai szakmai konzorciumnak, kétfordulós pályázaton, közel 280 százalékos árfolyamon. A befektetés fele rögtön a céget gazdagította, és a külföldi tulajdonos a részvényhányadának megfelelőnél több jogot kapott. A Vagyonügynökség 1992 áprilisában a gázszolgáltatókra, egy évvel később pedig az áramszolgáltatókra is tendert írt ki, kisebbségi részt kínálva fel a befektetőknek még azt megelőzően, hogy a tevékenységet szabályozó törvények megjelentek volna. Az ajánlott árfolyamok azonban annyira alacsonyak voltak – a névérték hat és hatvan százaléka között szóródva –, hogy a pályázatokat az utolsó pillanatban visszavonták. A Mol tulajdonosi szerkezetét színesítette viszont a kárpótlási jegyek részvényre cserélése több ütemben – az átváltási árfolyamoktól függően váltakozó sikerrel.

Az eredményekből és kudarcokból többek között azt a következtetést lehetett levonni, hogy a privatizáció előtt kell kialakítani a szabályozási környezetet, és meg kell szerezni a közreműködő kormányzati szervezetek egyetértésének a minimumát. Kitűnt, hogy szakmai befektetőknek is el lehet adni kisebbségi pakettet, mégpedig a vevő számára megfelelő szerződés esetén jó áron. E feltételek hiányában azonban a töredék-tulajdonrészek ára nyomott.

Végül a stratégiai eladások *harmadik* fontos előzménye a privatizáció indokoltságáról, mértékéről és módjáról folytatott vita volt.

A korai privatizációs próbálkozások is arra utaltak, hogy már kezdettől fogva szó volt

[9] Lásd erről részletesen *Voszka* [1995]. A Matáv teljes monopóliumán csak a helyi koncessziók ütöttek később rést, nem kevés bizonytalanságot okozva a privatizáció első, 1993-as szakaszában.

2. táblázat
Az energetikai privatizáció néhány mutatója

Cég	Saját tőke (milliárd forint)	Jegyzett tőke (milliárd forint)	Értékesített tulajdonhányad (százalék)	Ár (milliárd forint)	Árfolyam (jegyzett tőkére) (százalék)	Árfolyam (saját tőkére) (százalék)	Stratégiai partner
Mol Rt.	263,59	97,56	18,96	20,86	112,76	41,74	150, főként amerikai és angol befektetési alap
Gázszolgáltatók:							
Ddgáz	7,35	5,09	50+1	7,0	275,05	190,48	Ruhrgas/VEW Energie
Dégáz	15,31	12,45	50+1	12,5	200,80	163,29	Gas de France
Égáz	7,04	4,73	50+1	10,4	439,75	295,45	Gas de France
Kögáz	10,55	6,37	50+1	9,1	285,71	172,51	Bayernwerk/EVN
Tigáz	24,41	15,94	50+1	23,4	293,60	191,72	Italgas /SNAM
Gázszolgáltatók összesen	64,66	44,58	50+1	62,4	279,95	193,01	
MVM-társaságok:							
Dunamenti Erőmű	36	33,54	48,76	19,33	118,18	110,14	Powerfin/Tractebel
Mátrai Erőmű	36	34,25	38,09	10,14	77,74	73,96	RWE Energie/EV Schwaben
Elmű	61	62	n.a.	49,5	174,9	n.a.	RWE Energie/EV Schwaben
Titász	34,16	34,16	49,23	17,90	106,44	106,44	ISAR Amperwerke
ÉMÁSZ	30,50	30,50	48,81	22,47	150,91	150,91	RWE Energie/EV Schwaben
Démász	39	37,03	47,98	21,23	119,53	113,47	EDF International
ÉDÁSZ	51	46,88	47,55	26,99	121,07	111,30	EDF International
Dédász	31	29,80	47,25	14,80	105,09	101,02	Bayernwerk
MVM összesen	318,66	308,16	46,81	181,91	126,11	121,96	
Matáv	n.a.	103,73	36,58	117,0	308,38	n.a.	Deutsche Telecom/Ameritech
Összesen	n.a.	554,03	38,09	382,57	181,10	n.a.	

Forrás: *Mihályi* [1996], ÁPV Rt.-dokumentumok.

külső tulajdonosok bevonásáról. Az 1992-es törvények egyik esetben sem írtak elő kizárólagos állami fennhatóságot: a tartós állami tulajdon részarányára a gázszolgáltatókban 25, az összes többi társaságban 50 százalék plusz egy szavazat volt a jogszabályi előírás. Ezeket a határokat az 1995-ös privatizációs törvény az MVM Rt. kivételével leszállította vagy egyenesen megszüntette.

Egyes szakértői csoportok és ellenzéki politikusok lényegében 1995-ben is csak az új mértékeket és módszereket kérdőjelezték meg. A legszélsőségesebb nézetek sem vitatták a magántőke bevonásának tervét, csak az állami, illetve a magyar tulajdonosi többség fenntartását szorgalmazták. Mások a folyamat lassítását, előbb a termelés s csak később a szolgáltatás eladását, a szabályozás jobb kidolgozását javasolták, elsősorban a magyar állami befolyás megőrzésének fontosságára, a fogyasztói áremelések időbeli elhúzására, az új szabályok és intézmények kipróbálásának-megerősödésének szükségességére hivatkozva.

A külföldi tulajdonosok bevonása mellett szólnak erős érvek, így a több száz milliárd forintra becsült fejlesztési igény - amelynek teljesítése az induló állapottól függetlenül, szinte automatikusan kisebbségbe szorítja a magyar államot -, a nyugat-európai integráció felé tett lépések, s ezzel együtt az egyoldalú keleti függés mérséklése, a beszerzési források és a piacok diverzifikálása, végül az átláthatóság és verseny - legalább egyes elemeinek - erősítése a piaci szereplők számának növelésével.

1994 legvégétől a stratégiai privatizációs elgondolásai körüli viták lényegében arról szóltak, hogy *mit, kinek, mennyiért, hogyan* és *mikor* értékesítsünk. A „mit" kérdése a többségi vagy kisebbségi részesedést, az egyben vagy részekben eladást, a termelő vagy szolgáltatóegységek előre sorolását, a saját tőke és a jegyzett tőke viszonyát érinti. A „kinek" kérdésével kapcsolatban a magyar vagy külföldi (ezen belül magán vagy állami), szakmai *versus* pénzügyi befektető vitája merül fel. A „hogyan" tartalma a zártkörű vagy nyilvános eladás, sőt a pályáztatási kötelezettség érvényesítése, a több forduló célszerűsége. A „mennyiért" ezekben az esetekben a szokásosnál is fontosabb, hiszen óriási összegekről, az állami vagyon jelentős hányadáról van szó. Végül válaszolni kell a „mikor" kérdésére is. Az időzítést befolyásolhatja az adott tevékenység szabályozásának állapota, a hasonló országok és cégek nemzetközi kínálatának versenye, az érintett cégek aktuális pénzügyi helyzete, a költségvetési bevételek realizálásának sürgető volta.

A tulajdonosváltás stratégiái

Az energetikai cégek 1995-ös privatizálásához az 1994. decemberi kormányhatározatok adták a közvetlen indító lökést. E döntések azonban - mint ahogy az sok más esetben is előfordult - nem bizonyultak megváltoztathatatlannak, és arra sem adtak garanciát, hogy a magánkézbe adásra gyorsan sor kerül. A változásokat általánosságban az jellemezte, hogy az eredeti döntés a cégek *többségi részesedésének* eladását és *szakmai tulajdonos* bevonását tartalmazta. (Ez alól már kezdetben kivétel volt a Mol, ahol eleve kisebbségi, de egyharmad körüli pakettet szándékoztak értékesíteni, és az MVM Rt., amelynek pontosan meg nem szabott része kisbefektetőkre és intézményi tulajdonosokra várt.) 1995 tavaszán ezt a koncepciót szinte mindenütt kétségbe vonták a cégek vezetői és szakszervezetei - az ipari tárca és a privatizációs miniszter erősebb vagy gyengébb támogatásával. A véglegesnek bizonyult 1995. nyári határozatok nem hoztak olyan radikális változásokat, mint amilyeneket ezek a javaslatok tartalmaztak, de némiképp „megszelídítették", *kisebbségi irányba tolták*, illetve a Mol esetében koncepcionálisan átalakították a kiinduló álláspontot.

Olajipar. Az olajipar privatizációjáról szóló első döntés az ÁPV Rt. és tanácsadója

által korábban kidolgozott nyomvonalat követte: az integrált nemzeti olajvállalatba – amely hosszas kötélhúzás után beolvasztotta a Mineralimpexet is – stratégiai befektetőket kell bevonni, a részvények 30-35 százalékának nyilvános eladásával. (Az egyetlen apró, de később nagyon fontossá vált különbség a befektetők többes számú alakja volt – korábban egyetlen nagy, tőkeerős multiról gondolkodtak.) Az 1995-ös indítást a kormányhatározat szerint 1997-ig tőzsdei bevezetés követi.

A döntés után közel fél év a színfalak mögötti huzavonával, az érvényes stratégia felülvizsgálatának kísérleteivel telt. 1995 első hónapjaiban a tulajdonos ÁV Rt. több nagy olajvállalattal tárgyalt kisebbségi részvények eladásáról. Az érdeklődés a Mol egésze iránt csekély maradt, legfeljebb egy-egy finomító, részegység keltette fel a figyelmet ilyen feltételek mellett. Szakértők szerint ezt előre sejteni lehetett, és az érintettek tudták is: multinacionális cégek nem szívesen társulnak egymással.

Az egyes feltételezések szerint beépített kudarc után a „stratégiai befektetők" fogalmának kiterjesztése került napirendre. Az újabb, 1995. júliusi kormányhatározat megerősítette az új privatizációs törvény előírását, hogy a Molban 25 százalék plusz egy szavazat állami tulajdont kell fenntartani, a többi fokozatosan értékesíthető, mégpedig pénzügyi befektetőknek – a mennyiséget és az ütemezést most már nem határozták meg. Végül egy hónappal később a nyílt tender felajánlássá – úgynevezett *private placementté* – alakult. Az ÁPV Rt. 25-30 százaléknyi részesedést kínált fel a külföldi befektetőknek.

Az ősz még két jelentős fordulatot hozott a Mol-privatizáció előkészítésében. Az egyik a cég vezetésének lecserélése – már második alkalommal a parlamenti választások után –, a másik pedig egy törvénymódosítás, amely kimondta, hogy egy-egy befektető legfeljebb 25 százalékos tulajdonrészt szerezhet a Molban, de ezzel tulajdonrésszel sem járhat a szavazatok 10 százalékánál több. Az indoklás az „ellenséges kivásárlás" megakadályozása, a „független üzletpolitika" megvalósítása volt – ami más szemszögből a menedzsment fölött gyakorolt valóságos kontroll veszélyének elhárításaként is felfogható. A vállalati, pontosabban vállalatvezetői önállóságnak ezt az intézményesített formáját – a Takarékpénztár néhány hónappal korábbi hasonló sikeres akciója nyomán – „OTP-szindrómának" is nevezhetjük, ami 1994–1995-ben mind szélesebb körben vált a menedzserek körében erős, de csak ritkán sikeres törekvéssé.

Végül a Mol részvényeinek összesen 19 százalékát adták el több mint száz vevőnek, főként amerikai és angol befektetési alapoknak. (Közülük négyen birtokolják a csomag több mint felét.) A továbbra is közel hatvan százalékban tulajdonos ÁPV Rt. kasszájába 21 milliárd forint folyt be, ami a jegyzett tőkéhez viszonyítva 112 százalékos árfolyamot jelent. E nem túl magas értéket nyilván befolyásolta, hogy a Mol legutolsó, 1994-es mérlege veszteséget mutatott – a cég indoklása szerint főleg a nyomott, évek óta változatlan gázár miatt.

Gázszolgáltatók. Kevésbé volt fordulatos az Országos Kőolaj- és Gázipari Trösztből 1991-ben önállósított öt regionális gázszolgáltató társaság privatizációs stratégiája. A többségi rész értékesítését, a stratégiai (azaz szakmai) befektetők bevonását az 1994 végi kormánydöntés után senki sem kérdőjelezte meg. Mindvégig változatlanok maradtak a potenciális vásárlókkal kapcsolatos követelmények is: megfelelő tőkeerő, működési tapasztalat a nagy volumenű gázszolgáltatásban, auditált mérleg három évre visszamenőleg. Az ÁPV Rt. az elérhető árnyereséggel szemben is tartotta magát ahhoz a monopolellenes előíráshoz, hogy egy befektető legfeljebb két, a legnagyobb cég vevője pedig csak egy társaságban szerezhetett tulajdont. Néhány más feltétel, valamint a szabályozás – akárcsak a villamos ipar esetében – még 1995 nyarán, sőt a tenderek kiírása után is változott, összességében azonban több idő állt rendelkezésre az eladások előkészítéséhez.

Az új privatizációs törvényt még hatályba lépése előtt módosították, előírva, hogy a

korábban leszállított tartós állami tulajdonhányadok (Mol, MVM Rt., Matáv) mellett a gáz- és áramszolgáltatókban, továbbá a villamos erőművekben és az országos távvezetékben is fenn kell tartani az állam számára egy szavazatelsőbbséget biztosító aranyrészvényt. Később, már 1995 őszén némileg korlátozták az ehhez fűződő jogokat, többek között az osztalék meghatározásában. Az év nyarán kaptak jelentős részt a helyi önkormányzatok a gáz- és áramszolgáltatókból (40, illetve 25 százalékos pakettet az ÁPV Rt. tulajdonából).

A gáz- és villamosenergia-szolgáltatásról szóló törvények 1994 végén megjelentek ugyan, és a következő hónapokban a részleteket szabályozó kormányrendeletek is napvilágot láttak, de az árak meghatározásának a befektetők számára alapvető jelentőségű formulája csak 1995 júliusában vált publikussá. Ennek lényege mindkét esetben az, hogy az ár 1996 végéig hatósági típusú (a mértéket a Magyar Energiahivatal javaslatára az ipari miniszter állapítja meg). Ezután az árnak fedeznie kell az indokolt működési költséget - beleértve a környezetvédelmi kötelezettségek teljesítését is magában foglaló indokolt befektetéseket -, valamint a nyolcszázalékos tőkearányos profitot. A bonyolult árképlet szinte minden tagjának magyarázatában szerepel az „indokolt" vagy „elismert" jelző, ami mind a tulajdonosok, mind a szabályozók (és a fogyasztók) szempontjából bizonytalanságot jelent.

Az összesen 44 milliárd forintnyi jegyzett tőkéjű öt gázszolgáltató társaság 50 százalék plusz egy szavazatnyi részvénypakettje több mint 60 milliárd forintért, átlagosan közel 280 százalékos árfolyamon kelt el, és olasz, francia, német cégek tulajdonába került (*2. táblázat*).

Villamos ipar. A villamos ipar privatizációs stratégiája - mint ahogy azt a szervezet átalakítását érintő korábbi viták előrevetítették - nem volt olyan töretlen, mint a gázszolgáltatóké, a fordulatokat tekintve inkább a Mol-ügyhöz hasonlított.

Az 1994. decemberi kormányhatározat a - Paksi Atomerőművel és az országos távvezeték-hálózattal együtt kínált - MVM Rt.-be magyar kisbefektetők, kárpótoltak, bel- és külföldi intézmények bevonását írta elő. Az erőművek és áramszolgáltatók esetében többségi tulajdonhányad értékesítéséről volt szó, szakmai befektetők számára.

1995 elejétől itt is újabb csata indult. A privatizációs miniszter - a szocialista párt parlamenti frakciójának koncepcióját követve - fölvetette a „visszatrösztösítés", azaz az MVM újbóli összevonásának gondolatát, és többlépcsős, kezdetben csak kisebbségi értékesítést javasolt. Mások - főként az ipari miniszter - nagyobb állami részesedés megtartását s először a termelőtársaságok eladását szorgalmazták. A szakszervezetek ellenezték a többségi rész eladását és főként a külföldi tulajdont.

Az 1995. júliusi kormányhatározat - kompromisszumként - az erőművek és szolgáltatók kisebbségi, de általában 50 százalékhoz közeli részvénypakettek eladásáról döntött, opcióval a többség megszerzésére 1997-ig. A legfontosabb érv az volt, hogy a szabályozás működését jobb azelőtt kipróbálni, mielőtt a külföldi fél többséghez jut. Azt azonban a privatizációs apparátus már a döntéskor jól látta, hogy ez a megoldás csökkenti a bevételeket: a befektetők az ötven százalék eléréséhez szükséges kis részvénycsomagot más tulajdonosoktól - például a helyi önkormányzatoktól - előbb is megvehetik, anélkül hogy a többségi pakett megszerzésekor szokásos felár az államkasszába folyna be. Az MVM-központból 24 százalék plusz egy szavazatot ajánlottak fel - későbbi pótlólagos vásárlási lehetőséggel, most már szakmai befektetőknek. A tulajdonszerzést - az áramszolgáltatókhoz hasonlóan - itt is korlátozták, két, illetve konzorciumok esetében három cégre. A pályázati feltételek - akárcsak a gázszolgáltatók esetében - itt is szinte az utolsó pillanatig módosultak.

Az eladott öt áramszolgáltató és két erőmű átlagosan 126 százalékos árfolyamon kelt el, ami több mint 180 milliárd forintos bevételt hozott. Az új tulajdonosok között itt is

zömében francia és német cégek szerepelnek, továbbá egy belga társaság (*2. táblázat*). A villamosipari cégek közül – az alacsony ajánlati árak, illetve az értékesítési feltételek némelyikének vitatása miatt – nem kelt el az MVM Rt. és öt erőmű. Az utóbbiak esetében jelentős árcsökkentő tényező volt az erőmű–szénbánya-integráció, ami nagy tehertételt jelentett mind a hatékonyság, mind az esetleges későbbi elbocsátások szempontjából.

Távközlés. Végül a távközlési privatizáció második lépése, amelynek során a német–amerikai konzorcium többségi részesedést szerzett a Matávban, lényegesen egyszerűbbnek látszik a külső szemlélő számára. Ennek két oka lehet. Az egyik, hogy itt már két éve volt stratégiai partner, a szabályozás nehéz kérdéseit már az első ütemben rendezni kellett. A másik, valószínűleg ezzel összefüggő ok, hogy a Matáv-ügy 1995-ben sokkal kisebb nyilvánosságot kapott, mint az energetikai privatizáció. A döntések nagy része – beleértve a értékesítendő pakett nagyságát és árát, valamint a tranzakció időzítését – az illetékes privatizációs apparátusok és testületek egy része számára sem volt hozzáférhető.

Kezdetben az ÁPV Rt. és a külső szakértők egyetértettek abban, hogy a Matáv részvényeit tőzsdére kellene vinni. A cég külföldi tulajdonosai azonban ellenezték ezt a megoldást. A kormány – nyilvánvalóan a legfelsőbb szinten egyeztetett politikai elkötelezettség nyomán – az utolsó pillanatban még a privatizációs törvény általános előírása, a nyilvános vagy legalább zártkörű pályázat meghirdetése alól is felmentést adott az ÁPV Rt.-nek, azaz egy kormányhatározattal keresztezte a törvényi előírásokat. Így a Magyarcom pozícióit már senki sem fenyegette.

Ennek ellenére amikor a tárgyalások előrehaladott fázisában a Matáv igazgatóságának egyik magyar tagja a testület ülésén felvilágosítást kért a részletekről, azt a választ kapta, hogy a tulajdonosi szerkezet változása nem tartozik az igazgatóság kompetenciájába. A „bizalmas kezelés" ebben az esetben az ÁPV Rt.-n belül is keményebben érvényesült.

A Matáv 37 százaléknyi pakettjéért a Magyarcom 117 milliárd forintnyi devizát fizetett, ami több mint 300 százalékos árfolyamot jelent, a többségi pozíció felárának megfelelően magasabbat, mint az 1993-as eladáskor. Ez az első pillantásra impozáns szám az 1995-ös privatizációs bevétel legnagyobb tétele. Ha azonban nem forintban, hanem dollárban számolunk, kevésbé szépek a zártkörű tárgyalás eredményei. Egy szakértői becslés szerint az 1993-as dollárárfolyamot figyelembe véve a vevő most csak 80 százalékát fizette a két évvel korábbi árnak, azaz – az ÁPV Rt. általános megállapításával összhangban – a forint értékvesztését itt sem sikerült kompenzálni.[10] Ezzel elveszett az eladás első ütemében várt előny, hogy a külföldi fél kisebbségi tulajdonához társuló széles körű jogosítványokat az állami kézben maradt részvények árfolyamának emelkedése és ebből később a magas bevétel elérése kompenzálja majd.

Értékelés: árfolyamok, szabályozás, tulajdonosi szerkezet

Az egyes tranzakciók sikerét a közvélemény és a kormányzat általában a bevételek nagyságán, illetve az elért *árfolyamokon* méri. Érdemes ebből a szempontból áttekinteni az 1995-ös év stratégiai eladásait, mert így néhány következtetés is levonható a „siker" feltételeiről.

Az árfolyamok alapján, mint az a *2. táblázatból* is látszik – a Matáv sajátos esetétől most eltekintve –, a két szélső érték a Mol, illetve a gázszolgáltatók, s a kettő között

[10] Ez intő jel lehet a később értékesítendő energetikai cégek árának alakulására is.

helyezkednek el a villamos ipar cégei. Az egyes csoportokon belül, például a gáz- vagy az áramszolgáltatók között, természetesen vannak különbségek, amelyek feltehetően a szokásos, minden befektető által mérlegelt szempontokkal magyarázhatók. A nagyobb blokkok közötti eltérésekben azonban más tényezők is szerepet játszhattak.

Először is szembeötlő, hogy a sorrend *a társasággá alakulás módját*, ebből következően az eladásra kínált egységek tevékenységének homogenitását, illetve kimutatott eredményeinek megbízhatóságát követi. A Mol konglomerátumként működik, még mindig sokféle profilt tömörít, ezzel szemben a gázszolgáltatók jól körülhatárolható, egységes tevékenységi szerkezettel és szolgáltatási területtel rendelkeztek. A villamosenergia-ipar cégei itt is köztes helyzetet foglalnak el: önálló társaságokká alakultak ugyan, de a keresztfinanszírozás, a költségek és jövedelmek átterhelése a cégcsoporton belül mindvégig fennmaradt. (Többek között ezért lehetett kicsi az érdeklődés a kulcspozícióban lévő, de Pakssal és a távvezetékkel együtt árult MVM Rt. iránt.) Meg kell jegyezni, hogy ha e szempont felvetése jogos, akkor a monopóliumokért kapható felár tétele nem minden körülmények között áll – bár ma még a gáz- és áramszolgáltatók is területi monopóliumként működnek, amit csak új szereplők belépésének engedélyezése csorbíthat.

Az árfolyamok alakulásának másik fontos tényezője *a megcélzott befektetői kör*, illetve a felajánlott tulajdonhányad nagysága. A legjobb árakat – a gázszolgáltatásban – a szakmai befektetők fizették, többségi pakettért. Az ilyen típusú vevőket ugyanis a mindenkori készpénzfolyamon, a gyorsan realizálható profiton túl önmagában a piacszerzés is érdekli, továbbá jobban megengedhetik maguknak, hogy kivárják, amíg az európai csatlakozás ugrásszerűen megemeli a közszolgáltató cégek értékét. A többségi tulajdon azonban nem feltétlen és azonnal érvényesítendő követelmény. Az áramszolgáltatók és az erőművek esetében elegendőnek bizonyult az opció, a Matáv-privatizáció első ütemében pedig a vevőnek megfelelő szindikátusi szerződés – és talán egy halk ígéret. A távközlés analógiájára nem lett volna reménytelen a Mol kisebbségi pakettjét viszonylag jó áron eladni, ha nem több szakmai vagy pénzügyi befektetőnek tesznek ajánlatot, hanem egyetlen olajipari céget keresnek az eladók. A megvalósított privatizáció ezzel szemben azt példázza, hogy a kisebbségi pozíció értékesítése pénzügyi invesztoroknak – ráadásul veszteséges évet követően – gyenge eredményeket hoz. (Szakértők elképzelhetőnek tartják egyébként, hogy a gázszolgáltatók jó árainak elérésében szerepet játszott a Mol kiesése a szakmai cégek látóköréből: akik az olaj- és gáziparba akartak volna befektetni, legalább szolgáltatóegységet vásároltak, hogy beléphessenek a magyar piacra.)

Végül az árakat nyilvánvalóan befolyásolta *a bevételek realizálásának szorító határideje*, illetve az ÁPV Rt. vezetésének elszántsága, hogy a százmilliárdokat – a siker egyértelmű mutatójaként – még 1995-ben megszerzi. Ezt nevezhetjük gyorsításnak – de a szó rosszabbik, az elkapkodott tranzakciókat jelentő értelmében. A privatizációs folyamat gyorsítása nem azonos a körülményektől független, mindenáron eladással, hanem sokkal inkább az előkészítés és piacra vitel ütemességét jelenti. A „lóhalálában" értékesítés jelei 1995 utolsó hónapjaiban érzékelhetőek voltak, amit tetézett a bizonytalanság és túlbiztosítás párosa. Ősszel még az is kétségesnek látszott, hogy a költségvetési törvényben előírt 150 milliárdos befizetést teljesíteni lehet, ezért az ÁPV Rt. vezetése egyszerre sok nagy eladást megindított, és mindenáron még 1995-ben le akart zárni. Szakértői vélemények szerint ezek közül néhánynak – főként a Mol és a Matáv értékesítésének – 1996-ra halasztása az összbevétel emelkedését eredményezte volna.

Az eddigi elemzés az árakat a cégek jegyzett tőkéjéhez viszonyította, mint ahogy ez a hivatalos értékelésekben is szokás. Márpedig a jövőbeli árfolyamokat – azaz a vevő hasznát – nyilvánvalóan befolyásolja a tőketartalék nagysága is. A *saját tőke* figyelembevétele szinte mindenhol alacsonyabb árfolyamot ad, de a Mol esetében az eltérés kirívó; így nézve az olajipari részvénypakett alig több mint 40 százalékon kelt el. A

gázszolgáltatók átalakuláskor ugyancsak alacsony jegyzett tőkéjét később fokozatosan megemelték, az MVM-társaságok esetében pedig eleve kicsi volt a különbség (*2. táblázat*).

Mint a stratégiai cégek társasággá alakulásának és a magánkézbe adásukra vonatkozó elgondolásoknak a rövid áttekintése is mutatta, a feltételek meghatározása nem egyszerűen a kormány szuverén döntése. Sokszereplős játszmáról van szó, amelyben ellentétes törekvések feszülnek egymásnak, és a kompromisszum sokszor kikerülhetetlen. Annyi biztosnak látszik, hogy a „kisebbségi részt pénzügyi befektetőknek" javaslat leginkább a cégek vezetésének szándékaival vág egybe. Ha ez igaz, továbbá az ilyen típusú eladás nyomott árfolyamokhoz vezet, akkor a nagyvállalatok menedzsmentjének érdeke ezen a ponton valóban keresztezi a közösségét.

A tulajdonosváltás tranzakcióit természetesen nem kizárólag, sőt véleményem szerint nem is elsősorban a költségvetési bevételek vagy az árfolyamok nagysága minősíti, hanem az eladott cégek jövőbeli működése: a szolgáltatások minősége és ára.

Itt rögtön fel kell hívni a figyelmet arra a ritkán hangoztatott összefüggésre, hogy *a cégek eladási ára és a termékek ára egymással egyenesen arányos*: ha a privatizációs állami bevétel nagy, akkor ez a vevő szempontjából magasabb tőkeköltséget jelent, amit eladási áraiban megpróbál majd érvényesíteni, vagyis a magasabb privatizációs ár nagyobb késztetést jelent a fogyasztói árak emelésére. A tulajdonosváltás tehát önmagában – piaci korlátok híján – inflatorikus tényező, nemcsak az állami költekezés, hanem az új tulajdonosok megtérülési követelményei miatt is.

Nyilvánvaló azonban, az energetikai áremeléseket nem a tulajdonosváltás ténye kényszeríti ki. Ha erre nem kerülne sor, nemcsak a szükséges fejlesztések maradnának el, hanem a társaságok veszteségeit a közkasszából kellene finanszírozni, vagy legalábbis az elmaradt befizetéseket más forrásból kellene pótolni. Végső soron ugyanúgy az állampolgárok fizetnék a számlát, csak éppen nem fogyasztásuk, hanem bevallott jövedelmük arányában.

A cégek tulajdonosváltás utáni működésének általában *a piaci verseny* a leghatásosabb kontrollja. Az energetikában ennek egyes elemei megjelentek: a piac többszereplőssé vált az áramtermelésben és a szolgáltatásokban, ezáltal a belső elszámolás korábban teljesen áttekinthetetlen szövevénye kissé felfeslett, bár a területi monopóliumok egyelőre szinte érintetlenül fennmaradtak.[11] Mindemellett a tevékenységek jellegéből következően az állami szabályozás szerepe meghatározó marad. Ennek kereteit a gáz- és villamosipari törvények általánosságban megszabták ugyan, de több tényező is aggodalomra ad okot.

Először is igazat kell adnunk azoknak az ellenzéki kritikáknak, amelyek jelentős bizonytalansági tényezőnek tekintették a szabályozás – és az erre hivatott Magyar Energiahivatal – újdonságát, *a tapasztalatok hiányát*. Kedvezőbb lett volna, ha a törvények a tulajdonosváltást megelőzően már működtek volna, és az esetleges korrekciókat az új befektetők megjelenése előtt végre lehetett volna hajtani. Nehezebb egyezkedni azzal, aki már birtokon belül van.

Másodszor, a szabályozás, mint már említettük, *sok ponton bizonytalan*, tág lehetőséget nyit egyik oldalon az alkudozásnak, a másikon az egyedi mérlegelésnek. Több szakértő szerint ezzel is összefügg, hogy a gáz- és áramszolgáltatók, valamint az erőművek – a Mol kivételével – európai társaságok tulajdonába kerültek. A francia és olasz cégek közvetlenül vagy egy holdingon keresztül *állami kézben* vannak, a német tulajdonosi szerkezetre pedig a *közösségi* – tartományi-városi – tulajdon és a kereszttulajdonlás jel-

[11] Feltűnő, hogy a külföldi befektetők némelyike egyes régiók teljes szolgáltatásának megszerzésére törekedett. Ugyanaz a cég vette meg Észak-Magyarországon az áramszolgáltatót és az erőművet, Dél-Dunántúlon az áram- és gázszolgáltatót. További két régióban a befektetők azonos országból származnak.

lemző (*3. táblázat*).[12] Nem nyert viszont tendert egyetlen amerikai vagy angol, valóban magánkézben lévő, illetve korábban privatizált befektető sem. Vagyis az energetikai eladások nagy része tulajdonosváltás, de a szó szűkebb értelmében véve *nem privatizáció*.

Biztosnak látszik, hogy ez nem nemzeti diszkrimináció. Az esetek többségében – bár nyilván vannak kivételek – nem arról van tehát szó, hogy a pályázatok elbírálását előzetes politikai egyezségek befolyásolták volna. Ebben az esetben a vesztesek is úgy ítélték meg, hogy az eljárás korrekt volt, az eredmények elsősorban az árajánlatokon, továbbá az üzleti terven alapultak, beleértve a pályázati kiírásban szereplő feltételek maradéktalan elfogadását is. Márpedig azt tudjuk, hogy ezek a feltételek szinte az utolsó pillanatig módosultak, s noha az állami szervezetek többször kikérték a potenciális új tulajdonosok véleményét is, azok nem érezték „kényelmesen" magukat a gyorsan változó közegben. Az angolszász és az európai üzleti kultúra különbségei talán ezen a ponton mutatkoztak meg leginkább.

Az előbbi csoport jobban hisz a törvényekben, a világosan kijelölt játékszabályok erejében, illetve jobban igényli az ilyen feltételeket. Ők tehát – a részvényeseknek felelősséggel tartozó magáncégként – nem szívesen lépnek bizonytalan környezetbe, pontosabban a számukra nagy kockázatot az ajánlott ár jelentős csökkentésével kompenzálják. Az európai, döntő részben állami vagy közösségi tulajdonban lévő cégek tapasztalatai azt súgják viszont, hogy a játékszabályok tisztázatlansága nem feltétlenül hátrány, sőt éppenséggel előnyös is lehet számukra. Saját államukkal is folyamatosan alkudoznak, és joggal feltételezhetik, hogy a magyar állammal sem boldogulnak majd nehezebben. Tulajdonosi szerkezetük miatt a kockázatokat is jobban el tudják viselni – az adófizetők zsebére. Az üzleti kultúra különbségei mellett természetesen a földrajzi-politikai távolság, a potenciális befektetőknek az üzleti jelenlétben és lobbyerőben megjelenő különbsége is szerepet játszhatott.

Eredmények és veszélyek

Az 1995-ös év privatizációjának összefoglaló értékelésekor ki kell emelni, hogy a kormány teljesítette *három fontos ígéretét*: elindította az energetika-infrastruktúra nagy cégeinek eladását, részben ebből következően – de már az év első felében más tranzakciókban is – növelte a készpénzbevételek részarányát a kedvezményes-ingyenes elosztáshoz viszonyítva, és a bevételekben mérve gyorsította a privatizációt.

A legnagyobb jelentőségű lépésnek az energetikai tulajdonosváltás elindítása tekinthető, nem is elsősorban a nagy bevételek, hanem az európai integrálódás, a fejlesztés esélye, a piaci szereplők számának bővülése, a törvényi szabályozás első kereteinek kialakítása miatt. Mindez reményt ad arra, hogy a nagy közüzemek erős érdekérvényesítő képessége, „állam az államban" pozíciója némileg gyengül, a tevékenységük feletti kontroll valamelyest erősödhet. A remény azonban korántsem bizonyosság.

Az energetikai-infrastrukturális privatizáció inkább a folyamat *többfajta bizonytalansággal terhelt kezdetének tekinthető. Először is* a cégek jövőbeli működésének módjára a szabályozás kiforratlansága és az új tulajdonosok többségének állami-közösségi jellege vet árnyékot. E két tényező az állammal folytatott alkudozások fennmaradását, a terme-

[12] Az állami tulajdon nemcsak azt jelenti, hogy a cég részvényeinek többsége központi vagyonkezelő intézmény kezében van, hanem figyelembe kell venni a közvetett tulajdonlást is. Nem magántulajdonos a helyi-tartományi önkormányzat sem, legyen az magyar vagy német. A perdöntő ebben a kérdésben ugyanis, hogy a saját tőkéjüket kockáztató részvényesek vagy az adófizetők pénzét használó, bürokratikus és egymásnak gyakran ellentmondó célokat kitűző szervezetek gyakorolják-e a tulajdonosi jogokat.

3. táblázat
Az energiaszektor befektetőinek tulajdonosai

Cég*	Tulajdonosok	Tulajdonhányad (százalék)	Jelleg
Gaz de France (2)*	Francia kormány	100	állami
Bayernwerk (1)	A bajor tartományi kormány	58,3	állami-
	VIAG AG	38,8	önkormányzati
	Bajor helyi önkormányzatok	2,9	
EVNiederösterreich (1)			önkormányzatok
Ruhrgas			önkormányzatok
VEW Energie (1)			
Italgas	ENI, SNAM, ENI		állami
SNAM (1)			
Tractebel SA	Societe Generalede Belgique ***	40,2	
	Groupe Bruxelles Lambert	20,7	
	Royal Belge Group	3,7	
	Group AG	1,8	
	Magánbefektetők	33,6	
RWE Energie	RWE AG Essen ****	100	önkormányzati-közösségi
Energieversorgung	Felsősvábországi	43,3	önkormányzati-
Schwaben	Elektromos Művek		közösségi
	Würternbergi Tartományi		
	Villamosipari Szövetség		
	Schwarzwald-Donau Közösségi		
	Villamosipari Szövetség	18,8	önkormányzati-közösségi
	Stuttgart Technische Werke	10,0	
	Baden Würtenberg	10,0	
ISAR Amperverke (1)	VIAG		
	Bayernwerke		
	RWE		
Electricite de France (2)	francia kormány	100	állami

* Zárójelben a megvásárolt magyar cégek száma.
* A konzorciumokat külön cégekre bontva.
**A VIAG AG eredetileg állami holding volt, amelynek 40 százalékát 1986-ban privatizálták. Jelenlegi tulajdonosai: Bayernwerk AG: 24,9 százalék, Isar Amperwerke AG 13 százalék, kistulajdonosok 62,1. Más források szerint a bajor kormány eladta részvénypakettjét a VIAG-nak.
*** A társaság 62,59 százaléka a Cie de Suez SA (francia) cég kezében van.
****RWE AG 34 százalék tartományi és városi önkormányzatok, közösségek, részvényenként 20 szavazattal. A többi részvény kisbefektetőké.

Forrás: Szakértői közlések.

lői-szolgáltatói érdekek erejét vetíti előre – a fogyasztói érdekek rovására. A magyar fogyasztók számára a tulajdonosváltás igazi veszélye az lehet, hogy a cégek új külföldi részvényesei folyamatosan alkudoznak majd a kormányzattal. Pozíciójukat az állami háttér, a megfelelő nyomásgyakorlási tapasztalatok, a fejlesztési ígéretek teljesítéséhez szükséges feltételekre hivatkozás, illetve a beruházások elmaradásának fenyegetése javítja.

Egyelőre jórészt fennmaradtak a területi monopóliumok is. Félő, hogy a fogyasztók a veszteségeket ezért, nem pedig önmagában a nemzeti vagyon „kiárusítása" miatt fogják elszenvedni.

Másodszor, a privatizáció mennyiségi szempontból sem lezárt. Az energetikában hátravan még az MVM Rt. és a legtöbb erőmű eladása, a Mol-részvények nagyobbik hányadának értékesítése, a villamos iparban kiadott vételi opciók lehívása és a külföldi többséget eredményező tőkeemelések végrehajtása. Az infrastruktúra sok területén (például a műsorszórásban, a közlekedés számos ágazatában, a nagy kereskedelmi bankok esetében) legfeljebb a kezdeti lépéseket tették meg.

Még több tennivaló vár a kormányzatra a kis- és közepes cégek eladásában. Az egyszerűsített privatizáció éppen csak elindult. A többi értékesítés *ad hoc* módon, átfogó koncepció nélkül, lassan araszolgat. Ráadásul a „nagyprivatizáció" feszített tempójának és sikereinek árnyékában más területeken a pályázati kiírások már 1995 utolsó hónapjaiban tovább ritkultak: az előkészítő folyamat az ÁPV Rt. újabb átszervezésének, a személyi változások hírének és végrehajtásának újra elbizonytalanító közegében szinte teljesen leállt.

A bevételek százmilliárdjainak, ezen belül a készpénz és a deviza magas arányának hátterében tehát lényegében néhány nagy cég eladása, *nem pedig egy biztos politikai-intézményi háttérre támaszkodó, széles bázisra építkező eljárásrend áll*. Ráadásul a nagy bevétel nem feledtetheti a több területen is jól becsülhető árfolyamveszteségeket. A privatizációs „aranyeső" minden korábbinál élesebben vetette fel a bevételek felhasználásának kérdését. Heves politikai csatározások után a kormányzat a nagyobbik részt az államadósság csökkentésére fordította. A szigorú pénzpolitikán azonban részben a privatizációs bevételek, részben az egyensúlyjavulás más jelei hatására – megjelentek az első repedések, és változatlanul nagy a nyomás a lazítás irányába. Az elmúlt évtizedek tapasztalatai arra utalnak, hogy az államháztartás viszonylagosan javuló helyzetét a mindenkori politikai vezetés nem a reformok gyorsítására, hanem inkább azok elodázására használta fel – s ez a veszély ma is fenyeget.

A közeljövőre várható tendenciák mérlegelésénél nem tartjuk kizártnak, hogy 1996-ban ismét lassul a privatizáció. Egyfelől a kormányzat, illetve a privatizáció politikai irányítóinak többsége elvileg nem kötelezte el magát a magánkézbe adás mellett – aktivitását inkább az általános politikai légkör és pozícióik erősítésének éppen aktuális szempontjai határozzák meg.

A lassítás mellett szólhat az állami vagyon tartalékolása a parlamenti választásokat megelőző időszakra. Az 1993–1994-es ciklus azt mutatta, hogy a kormányzat ebben a periódusban az elosztásos-kedvezményes módszerek felé fordul, így próbálva népszerűségét növelni. Noha ez a taktika akkor nem bizonyult túlságosan sikeresnek, megismétlődése egyáltalán nem kizárt. Ez azt jelentené, hogy a hivatalban lévő vezetők 1997-re időzítik a privatizációs bevételek újbóli felfuttatását, illetve a hazai kisbefektetők előnyben részesítését – az előbbit a stratégiai társaságok, az utóbbit a kisebb cégek eladásával.

Ehhez kapcsolódhat 1997-ben – ugyancsak nem nélkülözve a választási szempontokat – a privatizáció lezárásának deklarálása. A magyar gazdaság tulajdonosi szerkezete a fő arányokat tekintve, már ma sem különbözik lényegesen sok nyugat-európai országétól, így a kampányszerű, elkülönült intézményrendszerrel működő és a gazdaságpolitika egyik súlypontját jelentő eladásoknak bármikor véget lehet vetni. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az állam tulajdonosi-vagyonkezelői szerepe teljesen megszűnne.

Mindent összevetve, úgy tűnik, hogy az 1995-ös „nagyprivatizáció" nem annyira a gyorsulás kezdetének, mint inkább egy kiugró csúcsnak tekinthető, amelyet lassulás követhet. Ez annál is kevésbé kizárt, mert sem a politikai elkötelezettségekben, sem a

privatizációs intézményekben és módszerekben nincs biztosíték a magánkézbe adás automatikus továbblendítésére, arra hogy 1995 végének trendje a következő évben töretlenül folytatódik.

Hivatkozások

ÁPV Rt. [1996]: Összefoglaló az Állami Vagyonügynökség és az Állami Vagyonkezelő Rt. 1990–1994 közötti privatizációs tevékenységéről, a bevételek és a kiadások alakulásáról, valamint az 1995. év végére kialakult vagyoni állapotról. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Részvénytársaság, január 18.

Állami Számvevőszék [1995]: Jelentés az Állami Vagyonügynökség és az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság 1994. évi tevékenységének, valamint a jogutód szervezet megalakulási költségeinek az Állami privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-nél végzett ellenőrzéséről. November

Mihályi Péter [1996]: Privatizáció 1995, február, a Magyarország Politikai Évkönyve számára készült tanulmány.

Voszka Éva [1995]: Az agyaglábakon álló óriás. Pénzügykutató Rt., Budapest.

Megrendelőlap

Megrendelem a **Privát Profit** című havilapot ..... példányban.
1996 ..... 1-jétől változatlan áron.
o Egy évre 3480,- Ft o félévre 1740,- Ft

Megrendelő (magánszemély, cég, intézmény) neve: .....
.....
Címe: .....
.....
Telefon/fax: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre: o csekket o számlát küldjenek.

....
dátum aláírás

A megrendelt lapo(ka)t csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.
Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 25. Telefax: 351-0325 Telefon: 344-9356

·PRIVÁT·
PROFIT
A magántőke mértékadó lapja

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. május (403–419. o.)

Cheryl W. Gray–Sabine Schlorke–Szanyi Miklós

A csődtörvény tapasztalatai Magyarországon – 1992–1993

Egy empirikus kutatás eredményei

A volt szocialista országok körében Magyarország csődintézménnyel kapcsolatos tapasztalatai egyedülállóak. Az új csődtörvény 1992-es hatályba lépése után az 1993-as módosítás időpontjáig több mint 22 ezer beadvány érkezett a bíróságokhoz. Ilyen tömegű csődeljárásra a térségben sehol másutt nem került sor. A csődintézmény működésével kapcsolatban sokféle, pozitív és negatív vélemény látott napvilágot. Azzal kapcsolatban azonban, hogy a csőd intézménye milyen hatást gyakorolt a vállalkozások reorganizációjára, illetve általában a gazdaság növekedésére, csak rendkívül kevés rendszerezett adat és információ érhető el. Ennek a tanulmánynak az a célja, hogy kitöltsük ezt az információhiányt az 1992–1993-ban benyújtott kérelmekből kiválasztott rétegzett minta elemzésével.*

A csődtörvénynek a piacgazdaságokban minimálisan három lényeges szerepet kell betöltenie. *Először is* rendezett módot kell biztosítania a rosszul működő cégek számára tevékenységük beszüntetésére. *Másodszor*, a hatékonyabb felhasználás irányába kell terelnie a rendelkezésre álló eszközöket. (Az eszközök allokációját elősegítheti formálisan, például a vagyon részeinek értékesítésével és informálisan, az adós és a hitelező csődöt megelőző megállapodásával.) *Harmadszor*: elő kell segítenie a hitelezési tevékenységet azzal, hogy védelmet nyújt a hitelezőknek, és az adósságok behajtásának végső eszközeként működik. A hatékony csődeljárás alapvetően fontos, ha a hitelezők komoly szerepet kívánnak játszani a gazdaság finanszírozásában, és nyomon kívánják követni a befektetéseket. A csődintézmény ezenkívül közreműködik a makropolitikák alakításában, a privatizációban, a költségvetési korlátok keményítésében és a vállalatirányítási gyakorlat korszerűsítésében. E különböző szerepeket szem előtt tartva, a csőtintézményt kutató empirikus felmérésnek a következő kérdésekre kell választ adnia:

- Milyen típusú cégek kerülnek csőd- vagy felszámolási eljárás alá, és miért?
- A gyakorlatban mennyire nehézkesek ezek az eljárások?
- Az eljárások milyen közvetlen hatást fejtenek ki:
  - a cégek reorganizációjára,
  - a cégek piacról való kilépésére,

* A tanulmány a Világbank megrendelésére 1994-ben lebonyolított kutatás eredményeit tartalmazza. Az itt kifejtett megállapítások, következtetések kizárólag a szerzők véleményét tükrözik. A tanulmányt elsőként a Világbank jelentette meg Hungary's Bankruptcy Experience 1992–1993 címmel (Policy Research Discussion Paper No. 1510). A jelen magyar változat ennek a tanulmánynak az átdolgozott és rövidített változata. A tanulmány megírását véleményükkel segítették *Stijn Claessens, Kopányi Mihály, S. Ramachadran, Richard Roulier, Mark Schaffer, Charles Woodruff és Ilham Zurayk*, akiknek a szerzők köszönettel tartoznak.

Cheryl W. Gray, Világbank.
Sabine Schlorke, Világbank.
Szanyi Miklós az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

- a privatizációra,
- a piacgazdasági intézmények fejlesztésére?
- Mi a szerepük a folyamat egyes résztvevőinek (az adós cégek tulajdonosainak, a hitelezőknek, bíráknak, felszámolóknak stb.)?
- Jól működik-e a hitelezők szempontjából az intézmény mint adósságbehajtási mechanizmus?
- Az e kérdésekre adott válaszokat figyelembe véve, milyen általános hatása van az eljárásnak a gazdaságra, és hogyan javítható az eljárás?

A csődminta

Mintavételi eljárás

A kutatásban vizsgált 117 eset mindegyikében az eljárást 1992 januárja és 1993 szeptembere között kezdeményezték, vagyis mindegyik esetben a csődtörvény eredeti, módosítatlan változata alapján folyt az eljárás.[1] Ezt azért szükséges hangsúlyoznunk, mert 1993 szeptembere után a csődfolyamat és -gyakorlat alapvetően megváltozott, a csődbejelentések száma drámaian visszaesett, míg a felszámolási eljárások száma csak viszonylag kisebb mértékben csökkent. Ennek a visszaesésnek több valószínű oka is van. Először is, az 1993-as módosítás kiküszöbölte mind a hatásos ösztönzést (az automatikus moratóriumot), mind a hatásos kényszert (a kötelező öncsődöt). A vagyonfelügyelő kötelező kinevezése megnövelte az eljárás költségeit, és esetenként hátrányos külső ellenőrzést vont be az eljárásba.[2] Ezen túlmenően az adóskonszolidációs eljárásokat 1993 végén nagyon sok adós és hitelező a csődegyezséget helyettesítő, csődön kívüli megegyezés intézményének tekintette. Végül, 1994-ben javultak az általános gazdasági feltételek, illetve a legrosszabb helyzetben lévő cégek többsége már amúgy is bekerült addigra a csődhullámba.

Az általunk vizsgált mintára tehát a módosítás előtti törvény volt érvényes. A mintába vegyesen kerültek fővárosi és vidéki cégek. Valamennyi vizsgált vállalat a feldolgozóiparban tevékenykedett. Az eljárás típusa tekintetében a minta az egyezséggel befejezett csődeljárásokat helyezte előtérbe (63 eset), de jelentős számban szerepeltek felszámolások is. Köztük egyaránt előfordultak csődeljárásból felszámolásiba átfordult esetek (28) és olyanok, amelyeket eredetileg is felszámolási kérelemekként nyújtottak be (22 eset). Négy csődkérelmet még a bírósági határozat megszületése előtt visszavontak. A vállalkozások nagyságát illetően a minta nagyjából azonos mértékben tartalmazott kis- és nagyvállalkozásokat. Nagynak tekintettük azokat a cégeket, amelyek szerepeltek az 1992-ben készült 603 legnagyobb veszteséget produkáló magyar cég listáján,[3] vagy ha azon nem is szerepeltek, de eszközeik értéke meghaladta a 100 millió forintot. A fenti kritériumok

[1] A csődtörvény és az 1993-as módosítás részletes ismertetésétől itt eltekintünk. Mindössze arra hívjuk fel a figyelmet, hogy mintánk valamennyi esetére a kötelező öncsőd volt érvényes, amely bejelentése után automatikus három hónapos adósságszolgálati moratórium következett, amelynek végére egyezségi javaslatot kellett kidolgozni, ami a hitelezők egyhangú jóváhagyása után léphetett életbe. Bár jó lett volna összehasonlítani a két rendszerből származó eredményeket, a frissen elindított esetek nagy többsége a vizsgálat idején még olyan kezdeti fázisban volt, hogy az összevetés nem sok érdemi információval tudta volna segíteni a kutatást.

[2] A felszámolók lajstromozását az állam végzi, és róla a hitelezőknek nem mindig az a véleménye, hogy maximálisan az ő érdekeiket képviseli.

[3] A mintavétel során erre a listára erőteljesen támaszkodtunk annak érdekében, hogy képet kapjunk arról, hogyan kezeli az csődeljárás az igazán problémát jelentő vállalatokat. A rétegezés nélküli véletlen mintavétel szinte kizárólag kisvállalatokat vont volna a mintába.

figyelembevételével a tényleges eseteket véletlenszerűen aszerint választottuk ki, hogy a társaság képes és hajlandó volt-e részt venni a munkában[4].

A minta ágazati megoszlását nem irányítottuk, ezért valamennyi feldolgozóipari ágazat nagyjából arányosan szerepel benne. Valamivel erőteljesebben képviseltek az élelmiszer-ipari, a fémfeldolgozó és gépipari cégek. A tulajdonosi viszonyok szempontjából sem rétegeztük a mintát. A várakozásoknak megfelelően a nagyobb cégek többnyire állami tulajdonúak voltak, míg a kisebbek magántulajdonúak.

Az *1. táblázat* a mintába bevont nagy- és kisvállalkozások néhány alapvető pénzügyi mutatójának átlagos értékét mutatja be. A nagyvállalatok átlagosan 625, a kisebbek 37 alkalmazottal működtek. Bár összes eladósodottságuk (a vagyon százalékában mérve) hasonló volt, és átlagosan magas (146 százalék), a nagy cégek esetében többnyire magasabb volt a banki tartozás, és valamivel alacsonyabb a szállítókkal és az állammal szembeni adósság aránya.

1. táblázat

A nagy- és kistársaságok jellemzői a csőd- és felszámolási kérelem benyújtásakor *

Megnevezés	Nagytársaságok (60)	Kistársaságok (57)	Összesen (117)
Alkalmazottak száma	625	37	344
Eszközök összesen (könyv szerinti érték, millió forint)	1142,0	87,5	605,2
Összes adósság az összes eszközállomány százalékában	144,8	146,9	145,9
Banki adósság az összes eszközállomány százalékában	57,5	12,1	34,4
Szállítói tartozások az összes eszközállomány százalékában	43,2	64,7	54,1
Állammal szemben fennálló tartozások az összes eszközállomány százalékában	9,3	18,9	14,2
Adózás utáni eredmény (nyereség/veszteség) az összes eszközállomány százalékában	-32,5	-8,5	-20,7

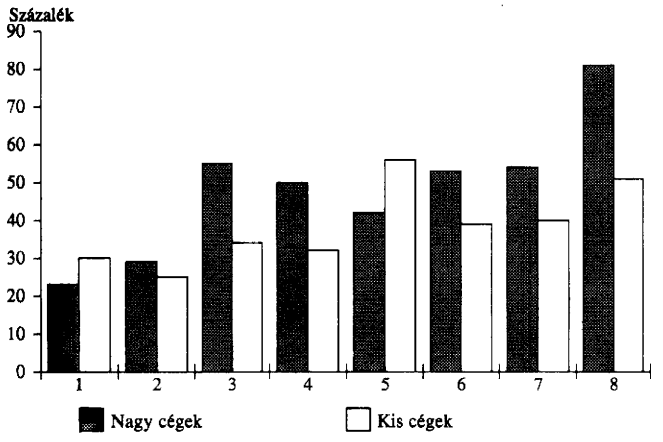
* A kérelem benyújtását megelőző pénzügyi év (többnyire 1991).

A problémák forrásai

A csődbejelentést kiváltó pénzügyi helyzet kialakulásának okait mutatja be az *1. ábra*. Bár a társaságok a pénzügyi gondok külső okainak széles skáláját sorolják fel, a termékek iránti hazai kereslet visszaesése tűnik a legfontosabbnak a nagy társaságok esetében. Ez az állami vállalatok nagy részében jellemző elavult termékszerkezet és gyenge versenyképesség következménye. Az output- és inputárak egymáshoz viszonyított kedvezőtlen változásai és a magas adóterhek valamivel lényegesebbnek tűnnek a kisebb, többnyire magáncégek esetében. A Magyarországon elterjedt vélekedéssel ellentétben a KGST-export visszaesése, bár lényeges volt mindkét cégcsoport esetében, egyáltalán nem tekinthető elsődleges oknak a pénzügyi gondok kialakulásában, legalábbis a vizsgált mintában. Persze számos vállalaton belüli ok - például a rátermettség hiánya a cégvezetésben vagy a nem megfelelő számviteli rendszer - szintén fontos sok esetben, bár az ilyen jellegű hiányosságokat nem volt könnyű felmérni a vizsgálat során.

[4] A megkeresett társaságoknak körülbelül 40 százaléka volt hajlandó a részvételre.

1.ábra
A pénzügyi gondok okai



1 – Növekvő adóteher
2 – A nyugati export csökkenése
3 – A KGST export csökkenése
4 – Növekvő adósságszolgálati teher
5 – Kedvezőtlen változás a termékek árában
6 – Követelések behajthatatlansága
7 – Növekvő importverseny
8 – A hazai kereslet csökkenése

A csődintézmény működése

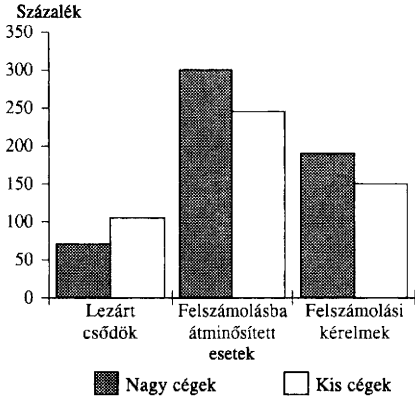
Milyen típusú cégek kerültek eljárás alá, és miért?

A *2.* és a *3. ábra* és a *2. táblázat* a cégek pénzügyi helyzetét írja le a beadvány időpontjában, méret szerinti bontásban és aszerint, hogy az eljárás hogyan zajlott le (sikeres egyezség, felszámolásba átfordult csődeljárás, felszámolás). Ezek az adatok jelzik, hogy az eredményekben már 1992-ben is érvényesült a csődintézmény logikája. Az átfordult esetekben az adósok nagyobb összeggel tartoztak a hitelezők minden kategóriájának, mint azok az adósok, amelyek egyezségi javaslatait elfogadták. Az előbbi csoportnak sokkal nagyobbak voltak a folyó veszteségei, mint az utóbbi csoportnak. Továbbá, a felszámolásba átfordult esetekben az adósoknak nemcsak kevesebb vagyonuk volt, hanem eszközeik nagyobb részét tették ki készletek és követelések, mint azokban a társaságokban, amelyek sikeres egyezséget kötöttek. Az utóbbiak ezzel szemben több készpénzzel, ingatlannal, géppel és berendezéssel, több gyorsan mobilizálható eszközzel rendelkeztek.

Az adatok azt jelzik, hogy a csődeljárás bizonyos mértékig sikeresen választotta szét az életképes cégeket az életképtelenektől. Ezen a ponton a vizsgált pénzügyi mutatókon túl szakértői véleményeket is igyekeztünk figyelembe venni. Ezért 1994-ben cégvezetőkkel és felszámolókkal folytattunk interjúkat. Az így szerzett benyomások arra utalnak, hogy az egyezségi javaslat kidolgozását és elfogadását két lényeges tényező befolyásolta. Egyrészt, az 1991-es törvény gyorsan és radikálisan módosította a csődbe került cégek vezetőire háruló felelősséget és a csődeljárással kapcsolatos jogi kereteket. Valószínűleg sok vezető nem is értette meg azonnal az új törvény követelményeit, így csődeljárást kezdeményeztek akkor is, amikor felszámolási kérelmet kellett volna beadniuk. Másrészt, az eljárásba sok esetben már kiürített vállalatok kerültek be. A vállalatok értékes

2. ábra

A pénzügyi gondok nagysága a kérelem benyújtásakor: adósság a teljes eszközállomány százalékában



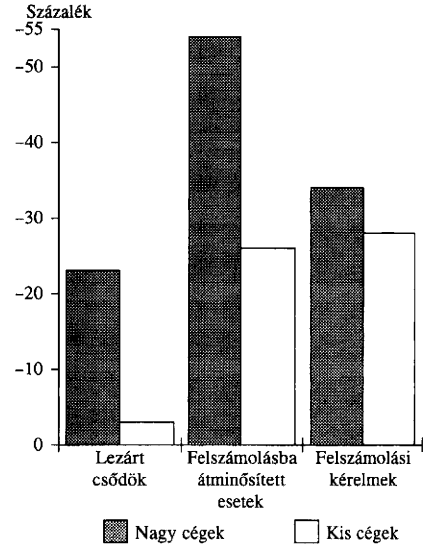
2. táblázat

A pénzügyi gondok mértéke a kérelem benyújtásakor

Megnevezés	Csődegyezségek		Átfordult		Felszámolások	
	nagy-	kis-	nagy-	kis-	nagy-	kis-
	t á r s a s á g o k					
Adózás utáni eredmény (veszteség) az összes eszközállomány százalékában	-22,6	-0,3	-54,2	-25,2	-34,2	-26,3
Összes eszköz (könyv szerinti érték - millió forint)	1217,5	45,6	745,4	80,4	1534,6	182,1
Ebből:						
- ingatlanok	376,5	15,5	148,1	28,6	299,3	80,9
- gépek és berendezések	284,3	4,0	67,6	11,4	216,7	20,7
- készpénz és egyenértékű	167,2	1,7	40,3	4,7	32,2	7,4
- követelések	207,9	16,5	239,3	17,1	524,8	57,9
- készletek	177,7	7,6	197,3	13,7	443,8	15,1
- immateriális javak	3,9	0,3	52,8	4,9	17,8	0,1
Összes tartozás az összes eszköz százalékában	70,2	104,3	301,7	245,1	188,4	148,6
Összes banki tartozás (millió forint)	396,3	2,7	655,2	33,3	1338,4	71,2
Szállítókkal szembeni tartozás (millió forint)	135,5	14,0	200,0	60,4	465,6	74,8
Állammal szembeni tartozások (millió forint)	105,8	12,8	233,3	32,9	179,1	48,4
Ebből:						
- adóhátralék	51,0	8,1	52,3	15,6	121,7	27,1
- vámtartozás	18,1	2,8	38,9	0,7	9,2	1,5
- tb-tartozás	20,5	1,1	41,0	14,1	38,1	17,1
- egyéb állami tartozások	16,2	0,6	101,1	2,5	10,1	2,7

3. ábra

A pénzügyi gondok nagysága a kérelem benyújtásakor: adózás utáni eredmény a teljes eszközállomány százalékában



részeinek „kimentése" leányvállalatokba, más társaságokba elterjedt gyakorlat volt mind az állami, mind a magánvállalatok körében. A kevés információval és fejletlen ellenőrző intézményi rendszerrel működő környezetben nehéz az ilyen tevékenységet megakadályozni, holott az nyilvánvalóan a hitelezők súlyos érdeksérelmére vezet. Az „eszközkivonás" mértéke ismeretlen, felmérése szinte lehetetlen,[5], bár széles körben osztott vélemény szerint a jelenség jelentős volt Magyarországon (lásd például *Stark* [1994]. Nagy számban indultak csődeljárások olyan cégekkel szemben, amelyeknek a vagyonát előzőleg „kimentették",[6] és amelyek a csődeljárással időt kívántak nyerni a felszámolási eljárás kezdetéig. Összességében, bár a felszámolásba átfordult esetek egy része komoly, de végső soron sikertelen egyezségi kísérletet jelentett, sok esetben a cégvezetés tévedése vagy a vagyonkimentés álcázása indokolta a csődbejelentést.

A *2.* és *3. ábra* és a *2. táblázat* adataiból látható, hogy az eleve felszámolás alatt álló cégek is nagyobb adósságszinttel és nagyobb veszteséggel rendelkeztek, mint azok, amelyeknek sikerült csődegyezséget kötniük. Eszközeik is nagyobb mértékben koncentrálódtak követelésekben és készletekben. Úgy látszik, hogy a folyamat során a legrosszabb cégek kerültek felszámolási helyzetbe, bár a beadványok benyújtását megelőző vagyonkivonás is játszhatott bizonyos szerepet a pénzügyi gondok előidézésében.

[5] A felmérés foglalkozott a csődöt megelőző eszközátcsoportosítás kérdésével. Sok és szerteágazó kérdést tett fel ezzel kapcsolatban. A cégeknek csak kis része számolt be eszközátcsoportosításról a bejelentést megelőző három évben. A cégvezetés persze az ilyen lépéseket elpalástolhatta a felszámolók elől is, így a felmérésünkben szereplő cégek nagyobb hányadánál is előfordulhatott ez a gyakorlat.

[6] Ilyen esetekben a cégvezetők azonnal kérhették volna a felszámolási eljárás elindítását is. A csődbejelentést követő három hónapos moratóriumot viszont fel lehetett például arra használni, hogy a vagyonkivonás körülményeit elpalástolják. A később mégis megindúló felszámolási eljárásban így a felszámoló már csak nehezen tudta érvényteleníteni a vagyonkimentési akciókat. Ismeretes, hogy a felszámolási kérelem benyújtását megelőző egy év bármilyen tranzakcióját érvényteleníthették a felszámolók.

Mennyire nehézkesek az eljárások a gyakorlatban?

Az 1992-es és 1993-as csődhullám kétségtelenül megterhelte a magyar bíróságokat. 1992-ben a Fővárosi Bíróságon csak nyolc bíró foglalkozott csődügyekkel, akiknek 15 ezer esettel kellett megbirkózniuk. Ennek ellenére az 1992-ben beadott csődkérelmek 60 százaléka még ugyanabban az évben lezárult, és 1993 végére az összes addigi beadvány 95 százalékát sikerült lezárni. A csődfolyamat különböző fázisainak átlagos időigényére vonatkozó adatokat tartalmaz a *3. táblázat*. Az adatok arra utalnak, hogy az eljárások nem vettek igénybe ésszerűtlenül hosszú időt. A csődegyezség véglegesítéséhez szükséges átlagos idő például nyolc hónap volt. Az adósok egyezségi javaslataikat átlagosan az eljárás hivatalos elindítását követő hat héten belül, illetve a kérelem benyújtását követő 18 héten belül készítették el. Az egyezségi javaslat megvitatása és változtatása a folyamatot záró bírói végzés meghozataláig további négy hónapot vett igénybe. A sikertelen esetek, különösen pedig a nagyméretű vállalatok eljárásai valamivel hosszabb időt vettek igénybe. A kérelem benyújtását követő egy éven belül azonban gyakorlatilag minden eset lezárult.

3.táblázat
A csődeljárások időszükséglete
(Átlagosan eltelt idő - nap)

Megnevezés	Sikeres egyezségek		Felszámolásba átfordult esetek		Összesen	
	nagy-	kis-	nagy-	kis-	nagy-	kis-
	t á r s a s á g o k					
A benyújtás és az indító bírósági határozat között	80	66	107	104	87	79
Az indító bírósági határozat és az egyezségi javaslat benyújtása között	39	48	55	30	43	42
Az egyezségi javaslat beadása és a végleges bírói döntés között	119	110	152	127	126	114
Összesen	238	224	314	261	256	235

A nagyszámú csődbeadvány viszonylag gyors feldolgozása és az eljárások gyors lezárása azért volt lehetséges, mert a bíróságok és a vagyonfelügyelők viszonylag kis mértékben kapcsolódtak csak be az eljárásba. A bírók lényegében a beadványok formai kellékeit vizsgálták, és átlagosan három hónapon belül megindították az eljárást. A bíráknak ezt követően már nem volt érdemi befolyásuk az eljárás menetére, mert azt az adós és a hitelezők irányították. Az eljárások decentralizált bonyolítása gyorsította az ügymenetet. A mintában szereplő 95 csődeset egyikében sem vontak be a felek vagyonfelügyelőt az eljárásba. Ez a tapasztalat kérdésessé teszi azt az 1993-as módosítást, amely kötelezővé tette a vagyonfelügyelő igénybevételét.

A gyorsaság azonban egyáltalán nem volt jellemző a mintába bevont felszámolási esetekben (*4. táblázat*). Az 50 vizsgált esetből mindössze egy zárult le 1994 végére (azaz a törvényben előírt két éven belül). A kérelem beadásától az első eszközértékesítésig átlagosan 13 hónap telt el. De még ez az adat is jelentősen alábecsüli a tényleges időigényt, mivel a mintában szereplő társaságoknak csupán harmada adott el egyáltalán valamiféle eszközt a felvétel időpontjáig.

4. táblázat
A felszámolási eljárások időszükséglete
(Átlagosan eltelt idő – nap)

Megnevezés	Csődből átfordult		Felszámolási kérelmek		Összesen	
	nagy-	kis-	nagy-	kis-	nagy-	kis-
			társaságok			
Az átfordító bírói végzés és a felszámoló kinevezése között	46	179	350	225	183	200
A felszámoló kinevezése és a hitelezők hivatalos értesítése között	14	37	35	35	24	36
A hitelezők értesítése és az első eszközértékesítés között	200	133	304	134	244	133
Az első eszközértékesítésig eltelt összes idő	260	349	689	394	451	369

A felszámolási eljárások lassú lefolyásának egyik legfőbb oka az volt, hogy a bíróságnak érdemben kellett vizsgálnia, az adott cég valóban fizetésképtelen-e. Ennek következtében a felszámolóbiztos kinevezése elhúzódott. Ez az alapvető lépés átlagosan hét hónapot, de a nagyobb cégek esetében csaknem egy évet vett igénybe.[7] A lassúságot a bíróságok túlterheltsége mellett a felek időhúzása is okozhatta, hiszen a felszámoló kinevezéséig a felügyelet hiányában például a vagyonkimentésre is lehetőség nyílhatott. Érdekesség, hogy a bíróságok a felszámolásba átfordult csődeljárások esetében sokkal hamarabb kinevezték a felszámolókat, mint az eredetileg is felszámolásra beadott kérelmekben.

Ki ellenőrzi az eljárásokat?

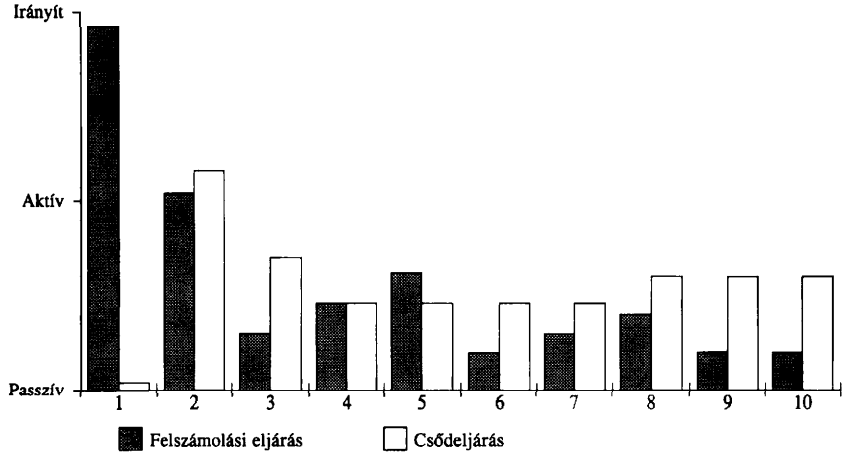
Az eljárások lefolyását könnyebben megértjük, ha ismerjük hogy a részt vevő felek közül kinek milyen mértékű a befolyása a folyamatra. Minél nagyobb az egyik fél befolyása, annál inkább képes a folyamatot saját hasznára fordítani. Fejlett piacgazdasági intézményi rendszerben a csődökről bőséges és nyíltan hozzáférhető információ áll rendelkezésre, és a csődeljárás jellemzően az egymással versengő ellentétes érdekek közötti egyensúlyozást jelenti. Az átalakuló gazdaságokban az intézményi rendszer fejletlensége, az információk jóval nagyobb költsége miatt az érintett felek nem mindig képesek érdekeiket hatékonyan megvédeni. A hitelezők jelentős köre pedig nem is érdekelt igazán abban, hogy kintlevőségeit agresszív módon igyekezzék behajtani. Állami társaságok és bankok például inkább hajlanak arra, hogy a hivatalos jogi csatornákon keresztül érvényesített adósságbehajtás helyett inkább az állami beavatkozást vegyék igénybe.

A *4. ábra* a csődben és a felszámolásban érintett felek befolyásának nagyságát mutatja be. Világosan látszik, hogy a cégek vezetői leginkább a csődeljárásban rendelkeztek befolyással, általában irányításuk alatt tartották az egész folyamatot. A felszámolási eseteket gyakorlatilag teljes mértékben a felszámolók irányították. A bankok és más hitelezők hol aktívak, hol passzívak voltak, de jellemzően nem irányították a folyamatokat.

[7] Országosan a helyzet feltehetőleg ennél kedvezőbb, hiszen a mintánkban szereplő esetek nagyobb részét a súlyosan túlterhelt Fővárosi Bíróságon dolgozták fel.

4.ábra

Ki irányítja a csőd-, illetve a felszámolási eljárásokat a nagy cégek esetében?



1 - Csődgondnok/felszámoló
2 - Az adós felső vezetése
3 - Az adós tulajdonosa
4 - Az adós alkalmazottai
5 - Vezető hitelező bank
6 - Egyéb banki hitelezők
7 - Üzleti hitelezők
8 - Adóhatóságok
9 - Vámhatóságok
10 - Tb

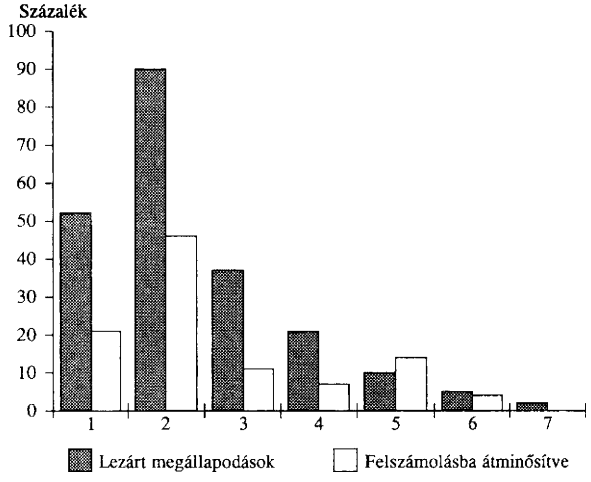
A hitelezők és különösen a bankok passzivitása több okra vezethető vissza. A bankok 1992-1993-ban még nem látták tisztán, hogy mi forog kockán akkor, ha nem törekszenek aktívan felügyelni az adós társaságok vezetését és a felszámolókat. Erre a feladatra nem volt megfelelő apparátusuk sem. Napjainkra ez a helyzet lényegesen megváltozhatott, hiszen a kereskedelmi bankok azóta létrehozták megfelelő osztályaikat. Második tényező a bankok, különösen pedig az állami bankok gyenge ösztönzöttsége volt az agresszívabb adósságbehajtásra. Ebben a tekintetben nyilvánvalóan fontos szerepet játszottak a sorozatos konszolidációs akciók. Harmadszor, a hitelezők mind a mai napig úgy gondolják, hogy az eljárás során csekély az esélyük arra, hogy bármit is visszakapjanak kintlevőségeikből. A felszámolási eljárás során ez az indok elfogadható, hiszen a felszámoló rendszerint elhúzza az eljárást, és költségei megelőzik a kielégítési sorrendben az összes hitelezői követelést. A csődeljárás esetében viszont hitelezői pozíciók erősek voltak, fenyegethettek az eljárás átfordításával is.

A csődintézmény hatása a vállalati működés átalakítására

Az átmenet alapvető kihívása a vállalatok szerkezetátalakítása, amit a csődintézménynek is elő kell segítenie. A csőd a vállalati működés átalakítására közvetlenül és közvetve is hatást gyakorol. Az 1992-es csődhullám ténye önmagában is nagyobb pénzügyi fegyelmet kényszerített a gazdálkodókra. Az adatok világosan mutatják a pénzügyi fegyelem gyors szilárdulását (lásd például *Szanyi* [1995]). Kutatásunkban kísérletet tettünk arra, hogy felmérjük a közvetlen hatásokat is azzal, hogy tanulmányoztuk az elfogadott csődegyezségek tartalmát és a társaságok működésének és teljesítményének változását az csődeljárás alatt és azt követően.

5. ábra

A csődegyezségek tartalma: pénzügyi reorganizáció



1 – Az adósság tőkeösszegének leírása
2 – Az adósság lejáratának meghosszabbítása
3 – Az adósság egy részének azonnali törlesztése
4 – Kamatlábcsökkentés
5 – Adósság/tőke konverzió
6 – Új hitel
7 – Új tőke

Pénzügyi reorganizációs tervek

A mintában szereplő 91 sikeres és elutasított egyezségi javaslat pénzügyi tartalmát foglalja össze az *5. ábra*. A tervek többsége a pénzügyi stabilizációt célzó egyszerű megoldásokat alkalmazott. Az elfogadott javaslatok általában a kölcsönök lejáratának meghosszabbítását és/vagy a tartozás tőkerészének leírását tartalmazzák (ideértve a tőkésített kamatokat is), kisebb mértékben a banki tartozások, nagyobb mértékben a szállítói és állami tartozások esetében. Az elfogadott javaslatok harmada tartalmazza az adósságok legalább részleges, azonnali visszafizetését hitelezői kategóriánként rendkívül eltérő mértékben. Az esetek 21 százalékában történt kamatlábcsökkentés. 63 egyezségből hat tartalmazott adósság–tőke konverziót, de több esetben találtunk utalásokat arra, hogy a konverzió végül nem valósult meg. A 63-ból mindössze három esetben került sor új hitel felvételére, és csak egy esetben tőkeemelésre.[8] Általában a kisebb cégek kevesebb engedményt kaptak, mint a nagyok, ami nincs összhangban a kérelem beadásakor megfigyelhető viszonylag kedvezőbb pénzügyi helyzetükkel.

Az *5. ábra* adataiból megállapítható, hogy a sikertelen egyezségi javaslatok összességükben kevesebb érdemi megoldási javaslatot tartalmaztak, mint az elfogadottak. Ugyanakkor az itt szereplő megoldások sokkal nagyobb engedményeket próbáltak meg elérni. Ez a két sajátosság alátámasztja azt a feltételezést, hogy ezeket a javaslatokat többnyire eleve nem a siker reményében dolgozták ki. Feltehetőleg nem is került sor az esetek egy részében komoly tárgyalásra.

[8] Az új hitelek hiánya nem meglepő, mivel azok nem élveznek prioritást más követelésekkel szemben. A kilábalást elősegítő új hitelek folyósítását ösztönzi például az Egyesült Államok csődgyakorlata, de ott az eszközértékesítéseket és a működést (cash flow-t) sokkal szigorúbban ellenőrzik a hitelezők.

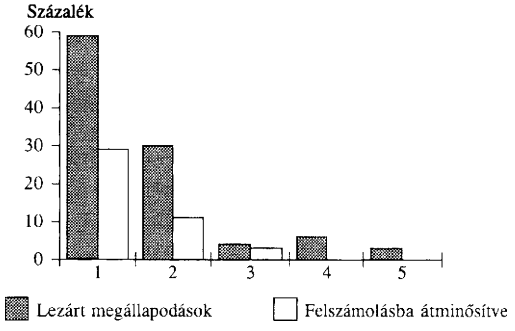
A működés átalakítására tett javaslatok

A felmérésbe bevont legtöbb cég tevékenysége, termelése szűkebbé vált az eljárás ideje alatt. A *6. ábra* bemutatja, hogy a sikeres egyezséggel zárult eljárások kétharmadában létszámleépítésekre került sor.[9] A létszámcsökkentés mértéke 25-35 százalék volt általában. A társaságok harmada értékesített eszközöket, ingókat és ingatlanokat. Viszont csupán 6 százalékuk esetében került sor a felső szintű vezetők leváltására, és csupán 3 százalék vállalkozott új befektetések végrehajtására. A pénzügyi átalakításhoz hasonlóan, a sikertelen javaslatok esetében a működési változtatások tervei sokkal kevésbé voltak ambiciózusak.

Összességében a sikeres csődegyezségek tartalmának elemzése azt mutatta ki, hogy jelentős kezdeti erőfeszítések történtek. A tervek elsősorban a rövid távú adósságmentesítésre összpontosítottak, valamint arra, hogy a cég méretét folyamatosan csökkentsék. A javaslatok általában nem tartalmaztak terveket a tevékenység jelentős megváltoztatására, nem voltak új befektetések, és a régi vállalati vezetés általában a helyén maradt.

6. ábra

A működés átalakítása a csődeljárások során



1 - Változás a foglalkoztatottak állományában
2 - Eszközértékesítés vagy kiválás
3 - Új berendezések beszerzése
4 - Változás a felső vezetésben
5 - Változás az igazgatóságban

A vállalati alkalmazkodás eredményei napjainkig

Mi történt azokkal a cégekkel, amelyek egyezségi javaslatait elfogadták? Az eredményeket az *5. táblázat* foglalja össze. A társaságok több mint 90 százaléka 1994 közepén még működött. A nagyobb társaságok nagyobb mértékű változtatásokat hajtottak végre, mint a kisebbek. Ez rosszabb kiindulási feltételeikre is utal. A nagy cégek több mint 70 százaléka jelentős elbocsátásokról számolt be, 40 százalékuk jelentős eszközértékesítést hajtott

[9] A létszámleépítés általános volt ebben az időszakban a magyar gazdaságban (lásd *Novák-Szanyi* [1996]), következésképpen az általunk felmért leépítésekben nem csak a csődegyezségekben foglalt, tervezett elbocsátások szerepeltek. Sok esetben pedig a leépítés a csődöt megelőzően már elkezdődött. Annyi mindenesetre megállapítható, hogy a folyamatban lévő leépítéseket a csődeljárás nem lassította vagy állította meg. Ezzel szemben ösztönzött annak elkezdésére vagy folytatására.

végre, 34 százalékukban pedig végül mégis kicserélődtek a felső vezetők. Csak minden hetedik cégben változott a termelési profil jelentősebben, történt új befektetés, vagy sikerült új banki hitelekhez jutni. A társaságok felében javult a pénzügyi teljesítmény, és harmaduk 1994-re nyereséggel számolt. A cégek másik harmada viszont úgy látta, hogy 1995-ig ismét csőd- vagy felszámolási eljárás indul ellene.

5. táblázat
Sikeres egyezségek eredményei napjainkig
(százalék)

Megnevezés	Nagytársaságok	Kistársaságok
1994 végén még működő társaságok aránya	89	96
Szerkezetátalakítás: társaságok, amelyek		
– új beruházást hajtottak végre	14	7
– jelentős eszközértékesítést hajtottak végre	40	11
– új bankhitelt vettek fel	17	11
– leváltották a felső vezetőket	34	26
– jelentősen csökkentették az alkalmazotti létszámot	71	48
– jelentősen megváltoztatták a termelési profilt	14	7
Pénzügyi teljesítmény: társaságok, amelyek		
– javították pénzügyi teljesítményüket	49	63
– nyereségre számítottak 1994-ben	31	63
– arra számítottak, hogy 1994–1995-ben újabb csőd- vagy felszámolási eljárás indul ellenük	31	11
A pénzügyi teljesítményüket javító cégeken belül		
– kedvezőbb input- és output-árszerkezetről számoltak be	5	15
– magasabb értékesítési volument értek el	74	40
– csökkentették kamatfizetésüket	16	0
– javították kintlevőségeik behajtási arányát	37	35
– javították készletgazdálkodásukat	74	55
– csökkentették anyagköltségeiket	74	40
– csökkentették bérköltségeiket	37	40

Ha megvizsgáljuk a javulás okait, ezek között a nagyobb volumenű, emelkedő értékesítést és a csökkenő egység bérköltségeket találjuk. Az alacsonyabb adósságszolgálati terhek – az egyezségek ilyen irányú erőfeszítései ellenére – kevésbé jelentősek. Az egyezségekben feltehetőleg csökkentek az adósságból származó kötelezettségek, de nem a tényleges éves adósságszolgálat mértéke. Kisebb cégek ritkábban számoltak be változásokról, pénzügyi teljesítményük azonban valamivel jobban alakult.

Összességében a csődegyezséget követő teljesítményváltozást elsősorban a nadrágszíj meghúzásával érték el a társaságok, s ehhez sok esetben nagyobb értékesítési volumen és jobb pénzügyi teljesítmény társult. Az innovatív szerkezetváltás ritka, amit a profilt változtató társaságok kis súlya is jelez. Viszont a vizsgált cégek kétharmada számított saját fennmaradására, harmaduk a beszámolók szerint máris nyereségessé vált. Ez a tény intézményfejlesztő hatásával együtt az 1992–1993-as csődintezmény komoly eredménye.

A felszámolási eljárás hatása a piaci kilépésekre

A csődtörvény eredetileg két utat nyitott meg a pénzügyi problémákkal küzdő társaságok számára: a csődeljárást és a felszámolást. A csőd a cégek átalakításán keresztül azok megmentésére irányult, míg a felszámolás célja az adós cég megszüntetése. A felmérés eredményeiből, valamint a felszámolókkal és más érintettekkel folytatott beszélgetésekből világossá vált, hogy a felszámolási eljárás már 1992-1993-ban sem vezetett a piacról való kilépésre (a tevékenység megszüntetésére). A mintában szereplő 50 felszámolási esetből mindössze egyetlenegy eset ügye zárult le 1994 végéig. A minta cégeinek 40 százaléka a törvény által kitűzött kétéves határidő eltelte után is működött (*6. táblázat*). Ezeknek a társaságoknak a nagy része még az eljárás kezdete előtt hivatalba került vezetők irányításával működik. A nagy társaságok (közülük is főleg a csődeljárásból felszámolásba átfordultak) nagyobb valószínűséggel tartották fenn működésüket, mint a kisebbek. Az eszközök értékesítése után a nagyobb cégek esetében az alkalmazottak mintegy harmadát továbbra is foglalkoztatják.

6. táblázat
A felszámolások eredménye napjainkig

Megnevezés	Csődeljárásból átfordult esetek		Felszámolási kérelem	
	nagy-	kis-	nagy-	kis-
	társaságok			
A társaságok összesen	14	14	10	12
A felszámolás alatt is folyamatosan működött (százalék)	57	23	40	33
A felszámolási kérelem benyújtása után is ugyanazon vezetés alatt működött (százalék)	44	11	30	29
Hitelezői követelések kielégítésének mértéke (százalék)				
- alkalmazotti követelések	100	60	62	64
- jelzáloggal biztosított követelések	46	41	23	26
- nem biztosított követelések	17	2	9	6
A vagyon későbbi felhasználóinál alkalmazásban maradók (százalék)	36	11	36	33

A felszámolási eljárás során a cégek három fő kategóriába sorolhatóak. Az első a kiürített vállalat, amely a felszámolás megindításakor már nem rendelkezik vagyonnal. A második csoportban a kis (főként magán-) cégek vannak, amelyek viszonylag könnyen felszámolhatók, és gyorsan kilépnek a piacról. A harmadik csoportba a nagy (többnyire állami) cégek tartoznak, amelyek jelentős eszközökkel rendelkeznek, és amelyeket a felszámolási eljárásban sem igen zárnak be teljesen (vagyis a piacról nem lépnek ki).

Miért működik tovább nagyon sok cég a felszámolási eljárás alatt is - annak ellenére, hogy ezt az eljárást eredetileg a cégek megszüntetésére, a piacról való kilépés elősegítésére szánták? A felmérés és az interjúk során szerzett információk alapján úgy tűnik, hogy a felszámolók saját szerepüket másként értelmezik. Feladataik között nem a hitelezők érdekeinek érvényesítése szerepel első helyen. Megelőzi azt a cégek reorganizációjának elősegítése és az állami cégek privatizálásának megoldása. Az adós cég vezetésével

együttműködve, vevőt próbálnak találni a cég egészére vagy részeire, illetve a lehető legtöbb munkahelyet igyekeznek fenntartani.

A felszámolók javadalmazása is a tevékenység minél tartósabb fenntartására ösztönöz. 1993 szeptemberétől a felszámolás alatt álló társaság bruttó árbevételének 2 százalékára jogosult. Az eszközértékesítésből befolyt bevétel 5 százaléka jár a felszámolónak. Továbbá a termelés fenntartásához kapcsolódó minden költséget felszámolási költségként lehet elszámolni, tehát ez abszolút elsőbbséget élvez a kielégítési sorban. Ilyen költségek lehetnek például a felszámoló támogatására foglalkoztatott szakértők és tanácsadók díjai is. Nyilvánvaló, hogy a felszámolók pénzügyi szempontból is érdekeltek abban, hogy egyes cégek működését fenntartsák.

A felszámolási hullám ellenére működésben tartott vállalatok tevékenysége természetesen a munkahelyek biztosítása révén és más csatornákon keresztül is enyhítően hatott a mély recesszió idején. Nem biztos viszont, hogy kedvező volt a hitelezőknek, illetve a hiteligénylők számára. A hitelezők arról számoltak be, hogy csak nagyon kis mértékben tudják befolyásolni a felszámolók tevékenységét. Bár a követelések kielégítésének mértéke (*6. táblázat*) nemzetközi mércével mérve nem volt alacsony, a bankok az interjúk során általában azt állították, hogy a valóságban nagyon kis összeg visszaszerzésére számítottak. Azzal is számolniuk kellett, hogy követeléseik befolyása évekig elhúzódhat.

A csődeljárások száma 1993 végétől drasztikusan visszaesett. A csődeljárások reorganizációs szerepét a felszámolási eljárások vették át. Ezzel a felszámolási eljárás elvesztette eredeti funkcióját. A csőd intézményi rendszeréből ma teljesen hiányzik a hatékony és megbízható, piacról való kilépést biztosító felszámolási folyamat, amire a hitelezők támaszkodhatnának követeléseik behajtásának végső eszközeként. A felszámolás gyengesége – a jelzálogjog érvényesítésének nehézségeivel együtt – jelentősen megnöveli a hitelköltségeket.

A csődeljárás hatása a privatizációra és az intézményrendszer fejlődésére

Bár a csődintézmény a cégek piacról való kilépésének nem a leghatékonyabb módja, mégis a gazdaságban meglévő eszközök privatizálásának jelentős eszköze. Ugyancsak fontos szerepet játszik az eszközök „rekombinálásában", amely folyamatot David Stark írta le (*Stark* [1994–1995]). A csődtörvény minden valószínűség szerint a privatizáció egyik fő ösztönzője volt 1992 után.

A csőd és a felszámolás formális eljárásai nemcsak jelentős eszközértékesítéssel jártak, hanem az eljárások puszta léte is arra sarkallta a cégvezetőket, hogy eszközöket csoportosítsanak át („mentsenek ki") új vállalkozásokba (gyakran teljesen vagy részben magántulajdonban lévő társaságokba). Közben az adósságterhek, a kevéssé versenyképes tevékenységek és eszközök a bajba jutott vállalattal együtt sodródtak tovább a csőd felé. Az eszközök ilyen privatizációja és a kötelezettségek „társadalmasítása" elterjedt jelenség volt Magyarországon.[10]

Az intézményrendszer fejlődésére gyakorolt hatás talán a legfontosabb. Az eljárás ösztönözte a hivatásos vagyonfelügyelők és -felszámolók megjelenését, akik alapos ismeretekre tettek szert a felszámolás és a reorganizáció módszereit illetően. Tanácsadóként mind hazai, mind külföldi cégeket lehetett alkalmazni, s ez a külföldi tudás és szakismeret bevonásával járt. Növekedett a gyakorlattal rendelkező bírák száma, gyarapodott a bankok tapasztalata az adósságbehajtási módszerek tekintetében.

[10] A részletes tárgyalást lásd *Stark* [1991].

Következtetések

Néhány általános megállapítás fogalmazható meg a tanulmányban bemutatott felmérés adatai és interjúi alapján.

1. A csőd- és felszámolási eljárások 1992–1993-as gyakorlata tükröz bizonyos fokú gazdasági logikát. A viszonylag jobb állapotban lévő vállalatok többnyire a csődeljárást választották a sikeres újjászületés esélyével. Valószínűbb volt, hogy a rosszabb állapotú vállalatok eljárása fordul át felszámolásba, illetve ezekben eleve ez az eljárás indult meg. A csődegyezségi tervek és a hitelezőkkel folytatott egyeztető eljárások az adósságrendezés és -elengedés, valamint a vállalati karcsúsítás lényegi mozzanataira irányultak, jóllehet korántsem voltak olyan kifinomultak, mint ami fejlett piacgazdaságokban jellemző. Ez a gyakorlat messze nem nevezhető értelmetlen vagy gazdasági racionalitást nélkülöző eljárásnak, és a kívánatos eredményekre vezetett, nem eredményezte a potenciálisan életképes vállalatok azonnali felszámolását. Figyelembe véve, hogy a magyar csőd- és felszámolási gyakorlat az első volt az átalakuló gazdaságokban, a kezdeti eredmények mérsékelt sikerként értékelendők.

2. A tapasztalatok arra utalnak, hogy nem szükségszerű az, hogy a bíróságok közreműködésével folyó csődeljárások hosszadalmasak és költségesek legyenek. Az első csődhullámot a bíróságok meglepő gyorsasággal lebonyolították, ha figyelembe vesszük az esetek újdonság jellegét, kiugróan magas számát és az erre felkészült bírák hiányát. Ez a gyorsaság nagyrészt az eljárásrend decentralizált jellegének köszönhető. Az eljárás bírósági jóváhagyása után a bíróságnak csekély szerepe maradt. A jogi normaként rögzített szigorú határidők is segítették az esetek gyors megoldását.

Ami az eljárások költségeit és sebességét illeti, az 1993-as módosítások feltehetőleg rossz irányba fordították a folyamatokat azzal, hogy minden csődeljárás esetében ki kell nevezni vagyonfelügyelőt (akit a bejegyzett felszámolók listájáról választ ki a bíróság). Ez a követelmény bürokratikusabbá és költségesebbé teszi az eljárásokat. Ha a hitelezők úgy vélik, a vagyonfelügyelő segítheti érdekeik képviseletét, legyen joguk kinevezni vagyonfelügyelőt (ahogy azt az 1991-es törvény biztosította), de ez ne legyen kötelező. Ugyanis, ha a hitelezők nem éreznek kellő ösztönzést arra, hogy gondoskodjanak érdekeik kellő érvényesítéséről, akkor a vagyonfelügyelő sem fogja érdekeiket hatékonyan képviselni.

3. A felmérések szerint a folyamat elhúzódása a felszámolásokra és nem a csődeljárásokra volt jellemző. A késedelem oka, hogy a fizetésképtelenség megállapításának elhúzódása lassította a felszámoló biztosok kirendelését, ez pedig komoly lehetőséget teremt a vagyonvesztésre. Az eljárás elhúzódása bizonyos esetekben azonban annak tudható be, hogy a felszámolások jelentős hányadában az összes érintett fél sokkal inkább reorganizációnak, semmint felszámolásnak tekinti az eljárást. S ez még inkább igaz 1993 vége óta, amikor a csődeljárások száma meredeken zuhant - azaz amikor a csődeljárások helyett ténylegesen a felszámolások jelentek meg mint a reorganizáció elsődleges formái. A felszámolókkal és adós vállalatokkal folytatott konzultációk megerősítették, hogy a felszámolók jelentős része aktív reorganizálásnak fogja fel saját feladatát, amelynek során alapvetően a dolgozók és a közérdek védelmét kell képviselnie, és nem a hitelezőkét. Tulajdonképpen minden „valós cég" (azaz leszámítva a nem csekély számú kiürített vállalatot, amelyeknek minimális vagyonuk van) életben marad, tovább működik a felszámolási eljárás során, miközben a felszámoló keresi az életképes részek privatizálásának lehetőségeit. Ez lehet, hogy jó a reorganizáció és a privatizáció szempontjából, de nem feltétlenül jó a hitelezők számára, akik úgy érzik, nincs érdemi befolyásuk a folyamatra. Nem csoda hát, hogy a hitelezők mindent megtesznek azért, hogy elkerüljék az adós elleni felszámolási eljárást. Az életképes, hitelezők vezérelte adósságbehajtási és

felszámolási mechanizmus hiánya végső soron árt a vállalatoknak, mert növeli a hitelezés költségeit és csökkenti hitelkihelyezés volumenét.

Korábban már említettük, hogy a hosszadalmas eljárások egyik legfőbb oka a felszámolók díjazásának szerkezetében rejlik. Meg kellene fontolni a díjszerkezet megváltoztatását, hogy egyetlen díjelem maradjon, nevezetesen egy fix jutalékkulcs, amely az eszközök végső értékesítéséből származó nettó (meghatározott költségek levonása utáni) bevétel bizonyos százaléka lehet (például 5 százalék). Ez az egyszerű változtatás komoly hatással lehet a felszámolási eljárásokra: felgyorsíthatja a folyamatot, jobban összhangba hozva a felszámolók és a hitelezők érdekeit – anélkül, hogy megszüntetné az életképessé tehető vállalkozások megmentésében való érdekeltséget.

4. Jóllehet a magyar csőd- és felszámolási eljárások logikus gazdasági reakciókat tükröznek, nem szabad azt feltételezni, hogy a jogalkalmazás ugyanúgy működik, mint a fejlett piacgazdaságokban. A hitelezők törekvése a kinnlevőségek agresszív behajtására sokkal gyengébb, mint a fejlett piacgazdaságokban. A bankok feltőkésítése például letompította érdekeltségüket a tartozások behajtásában. Arra késztette őket, hogy állami segítségért folyamodjanak – ahelyett, hogy elsősorban a problémát jelentő adósokat vennék üldözőbe (*Baer–Gray* [1995]). Nemcsak a hitelezők hitelbehajtó készsége gyenge, hanem gyerekcipőben járnak az úgynevezett „őrkutyák" (*watchdog*), azaz a közérdeket védő intézmények, amelyek magától értetődő szerepet játszanak a fejlett piacgazdaságokban, mint például a könyvszakértők, jogászok, bírák, hitel- és adósminősítő szolgáltatások, végrehajtók stb. Ezért a hitelezők rendkívül nehezen jutnak adósinformációkhoz még akkor is, ha egyébként kellően aktívak érdekeik védelmében. Mindezek eredménye, hogy a csőd- és felszámolási eljárások, valamint az azt megelőző időszak sokkal nagyobb mértékben került az adós vállalatok menedzsmentjének ellenőrzése alá Magyarországon, mint az a fejlett piacgazdaságokban jellemző.

Milyen következményekkel jár az erős menedzseri kontroll a magyarországi csődgyakorlatra? A dolog lényege, hogy az adós vállalatok menedzsmentje és maguk a vállalatok többet nyernek az ügyön, mint amit akkor nyernének, ha a folyamat a hitelezők szoros ellenőrzése alatt zajlana. A nyereség egyik valószínű forrása az eljárásokat megelőző vagyonkimentés. Önálló cégekbe csoportosítanak át értékes vagyontárgyakat az eljárások bírósági bejelentését megelőzően, és csak a kevésbé értékes vagyonrészek, valamint az összes kötelezettség marad a vállalatban a bejelentés időpontjára. A kimutatások gyakran eltűnnek, így sem a hitelezők, sem a vagyonfelügyelők, sem a felszámolók nem képesek utólag feltárni, mi is történt. Interjúink arra utalnak, hogy az ilyen értékvesztés meglehetősen gyakori mind a magán-, mind az állami cégek esetében. Meg kell jegyeznünk, hogy vizsgálatunk nem volt képes erre a kérdésre megfelelő számszerűsíthető információkat összegyűjteni. Ez az ilyen tranzakciók bizalmas jellege miatt nem meglepő. Esetenként a hitelezők is partnerek lehetnek a vagyonkimentési akciókban. Összejátszanak az adóssal, és vagyonelemeket választanak le a cégről, hogy tartozását a bírósági eljárást megelőzve fizesse vissza az adós, természetesen a többi hitelező rovására. Fejlett piacgazdaságokban a csődveszélyben lévő vállalatoknak tilos ilyen tranzakciókat végezniük, illetve a hitelezői választmány vagy a vagyonfelügyelő korlátozza az ilyen tevékenységet. Bár az ilyen akciók Magyarországon sem törvényesek, a felszámolók elmondása szerint hihetetlen nehézségekbe ütközik bizonyítékokat találni ilyen cselekményekre, jórészt a közérdekeket védő (őrkutya) intézmények fejletlensége miatt.

A vagyonkimentés nehezen ellenőrizhető, de bizonyos gazdaságpolitikai lépések segíthetnek ebben. Legfőképpen az szükséges, hogy megnövekedjék a hitelezők készsége az adósok folyamatos, szoros ellenőrzésében, s ehhez a hitelezők ez irányú felkészültségét, kapacitásait is javítani kell. A következő intézkedések javasolhatók:

– meg kell változtatni a csődtörvényt és a jelzálogjogot, hogy a biztosított hitelezők

világosan az első helyre kerüljenek a kielégítés sorrendjében (még az eljárási költségeket is megelőzve);

- egyszerűsíteni kell a csőd- és felszámolási, valamint a bírósági végrehajtási eljárásokat, hogy csökkenjen a jelzálog-érvényesítés és a bírósági végrehajtás költsége;
- meg kell változtatni a felszámolók javadalmazási rendszerét, hogy érdekeltségük összhangba kerüljön a hitelezők érdekeivel;
- a csődtörvény megváltoztatásával biztosítani kell, hogy a felszámolás bírósági bejelentésének pillanatában nevezzék ki a felszámolót, semlegesítve azt az időszakot, amikor a bejelentett esetet a bíróság felülvizsgálja és jóváhagyja, ami a „vagyonkimentések" legvalószínűbb időszaka;
- erősíteni kell a bankrendszer reformját és a bankprivatizációt, ezáltal csökkentve a bankok állami függőségét (következésképpen az állami szubvenciókkal kapcsolatos várakozásaikat);
- erősíteni kell a gazdasági fegyelmet, és be kell fejezni a vállalatok privatizációját, hogy erősödjék a szállítók készsége a követeléseik következetes behajtására;
- a jövőben a hitelkonszolidációs programokat el kell kerülni, és kerülni kell minden olyan informális reorganizációs programot is, amelyeket adósok és hitelezők az állami szubvenciókhoz vezető egérútnak tekinthetnek.

Végül azt is be kell látni, hogy az említett közérdeket védő (őrkutya) intézmények kifejlesztése, megerősítése kemény és szükségszerűen időigényes feladat. Megvalósítását azonban nagyban elősegítené, ha a gazdasági fegyelem szigorodása „kemény költségvetési korlát" kialakulásához vezetne. Következésképpen fokozná a vállalatok és a bankok keresletét a jelzett védelmi intézmények iránt, mert tovább nem tekinthetnek úgy az államra, mint amely pénzügyi nehézségeik esetére számukra automatikusan védőhálót biztosít. A magyarországi csődtörvénnyel kapcsolatos tapasztalatok az intézményi rendszer fejlesztésének látványos eredményét jelentik. Ezeket nem szabad lerontani, ellenkezőleg, ki kell egészíteni, tovább kell erősíteni őket a piacgazdasághoz vezető további átfogó reformok során.

Hivatkozások

Baer, H.-Gray, C. [1995]: Debt as a Control Device in Transitional Economies: The Experiences of Hungary and Poland. Megjelent: *Frydman-Gray-Rapaczynski* (szerk.): Corporate Governance in Central Europe and Russia. Central European University Press. Budapest.

Novák Tamás-Szanyi Miklós [1996]: Az élcsapat és a többiek. Figyelő, február 20.

Stark, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz, vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle, 9. sz. 838-859.o.

Stark, D. [1994-1995]: Új módon összekapcsolt régi építőelemek: rekombináns elemek a kelet-európai kapitalizmusban. I-II. Közgazdasági Szemle, 12. és 1.sz.

Szanyi Miklós [1995]: Bankruptcy Procedures and Enterprise Restructuring in Hungary. Megjelent: Trends and Policies in Privatization.Vol.II. No.2, OECD.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. május (420–442. o.)

Előző számunkban megkezdtük az 1989 utáni magyar közgazdasági gondolkodás feltérképezését az Örökség–utánzás–felfedezés című konferencia tanulmányainak közlésével. A következő három írás azt vizsgálja, hasonlóan Bodó Péter áprilisban megjelent cikkéhez, hogy az egyes nyugati iskolák/irányzatok milyen „menüt" kínálnak a kelet-európai tudós fogyasztónak, s vajon ő mire használhatja új ismereteit az átmenet gazdaságának megértésében.

Csekő Imre

Választás és mechanizmus

Felületes ismerkedés az implementációelmélettel

E tanulmány célja, hogy röviden felvillantsa, magyar nyelven hozzáférhetővé tegye az implementációelmélet néhány fontosabb, klasszikusnak nevezhető eredményét, és példák segítségével illusztrálja a tudományterület különböző felhasználási lehetőségeit. Sem a terjedelmi korlátok, sem a műfaj nem teszi lehetővé, hogy a bemutatás alapos és precíz legyen. A példák megválasztásával, valamint a tárgyalásmód „lazaságával" azt kívánjuk elérni, hogy a hazai közvélemény érdeklődését felkeltsük e terület iránt. Az irodalomjegyzékben elsősorban azokat az összefoglaló jellegű tanulmányokat igyekeztünk szerepeltetni, amelyek segítségével az Olvasó sokkal mélyebben megismerkedhet az itt csak éppen érintett területekkel.

Az implementációelmélet – a legelvontabb meghatározás szerint – a társadalmi választások elméletét és a játékelméletet összekapcsoló tudományterület. Általános formalizált változata a következő. Tekintsünk egy olyan döntési problémát, ahol véges sok, i-vel indexelt ($i = 1, \ldots, I$) egyén közössége egy A döntési halmaz elemeiből választ egy részhalmazt (esetleg egy elemet). Ez a választás attól függ, milyen *világállapotban* (*state of nature, state of world*) vagyunk, a világállapotok halmaza legyen Θ. Egy állapotban az egyéneknek a döntési alternatívákra vonatkozó preferenciáinak együttesét, a preferenciaprofilt a $\theta \in \Theta$ paraméterrel indexeljük. A választást az f választási szabály (függvény) adja: minden $\theta \in \Theta$-ra, $f(\theta) \subset A$. Kitüntetett szerepet játszik az az eset, amikor az f szabály képe egyértelmű. A legtöbb alkalmazásban nyilvánvalóan ragaszkodnunk kell ehhez a megkötéshez, noha igen kellemetlen következménnyel járhat. Egy g mechanizmus – vagy más kifejezéssel játékforma – minden egyénhez egy stratégiahalmazt, és minden, az egyének által megjátszott stratégiaegyütteshez egy kimenetet, egy A-beli alternatívát rendel.[1] A kérdés az, hogy amennyiben f adott, vajon találunk-e olyan g mechanizmust, amelyre minden θ esetén a lejátszott játék egyensúlyi stratégiai együtteseihez tartozó kimenetek halmaza éppen $f(\theta)$. Ha igen, akkor azt mondjuk, hogy a g mechanizmus implementálja, megvalósítja az f társadalmi választási függvényt. Az igazi

[1] Vegyük észre, itt ragaszkodunk az egyértelműséghez!

Csekő Imre a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Matematikai közgazdaságtan és ökonometria tanszékének adjunktusa.

nehézség az, hogy *ex ante* kell megadnunk a mechanizmust, így az nem függhet a világállapottól, hanem mindegyik állapotban működnie kell.

Két megjegyzés kívánkozik ide. Az első: az általánosságnak ezen a szintjén egyelőre nem foglalkozunk azzal, hogy ezt az *f* szabályt miképpen kapjuk, milyen tulajdonságokkal bír. Csupán feltesszük létezését. Később erre a kérdésre röviden visszatérek. A második: e helyütt nem definiáljuk, pontosan milyen egyensúlyi fogalmat használunk. Az Olvasó tetszőleges egyensúlyi koncepciót behelyettesíthet a fenti mondatba. Természetesen a konkrét eredmények ismertetésekor már döntő szerepet játszik e választás. Ebben a tanulmányban csak teljes információs játékokkal találkozunk, és példáink segítségével három egyensúlyfogalommal foglalkozunk.

Első példa: ki legyen a pénzügyminiszter? (Játék véges sok kimenettel, domináns és Nash-stratégiákban)

A következő példa e lehető legegyszerűbb struktúrájú implementációs problémát kívánja illusztrálni.

Egy képzeletbeli országban a kormány válságba kerül. Lemondott a pénzügyminiszter. A hatályban levő alkotmány és koalíciós szerződés szerint az új minisztert a jelöltek közül speciális eljárással választják ki. A koalíciós egyeztető tanács tagjai egyenként elbeszélgetnek a jelöltekkel, majd az úgynevezett pontozásos szavazási eljárást alkalmazzák[2]. A tanács minden tagja felírja a jelöltek nevét olyan sorrendben a szavazólapra, amely sorrend szerinte tükrözi alkalmasságukat. Ezután a szavazatokat a következő módon összesítik. Tegyük fel, *n* jelöltet találtak a posztra. Ekkor az, aki egy szavazólapon a legelső, kap *n* pontot, a második *n*-1-et és így tovább. Végül az így szerzett pontokat összeadják. Azé lesz a bársonyszék, aki a legtöbb pontot gyűjtötte. E módszer feltétlen előnye, hogy inkább figyelembe veszi a pályázók közötti különbségeket, mint a többségi szavazás, és működőképes, akárhogy alakulnak is a tanács tagjainak preferenciái.

Alkalmazható például a következő szituációban is. Tegyük fel, négy jelölt is akadt e posztra. Kettő közülük igen markáns egyéniség, képzettségük kiváló, nemzetközileg is tekintélyes személyiségek, de külön-külön igen erősen kötődnek a koalíciót alkotó egyik párthoz, sajnos, nem ugyanahhoz. Jelöljük őket *A*-val, illetve *B*-vel. A másik két jelölt – *C* és *D* – is tehetséges, de a koalíciós tanács tagjai mindannyian tisztában vannak azzal, hogy az előző két jelölt alkalmasabb. A tanácsban egyenlő, *m* számú képviselővel szerepeltetik magukat a kormánypártok. A tagoknak jó okuk van feltételezni, hogy mindenki elsősorban a saját pártja emberére szavaz, ezért a következőképpen okoskodhatnak.

„Legokosabb, ha a koalíciós partner jelöltjét az utolsó helyre sorolom, így veszélyezteti legkevésbé a mi emberünk esélyét. A második helyre pedig *C*-t írom, mert ő – hölgy lévén – jótékony hatással lehetne a kormányülések hangulatára."

A szavazás elkeserítő eredménye: a pénzügyminiszter *C* lesz 6*m* ponttal, második helyre fut be vállvetve *A* és *B* 5*m* ponttal, míg *D* 4*m* ponttal utolsó. Az eredmény lesújtó hatással van a tanács tagjaira, egymást hibáztatják azért, hogy nem a legalkalmasabb jelöltek közül került ki a poszt jövőbeni birtokosa. Pedig kár egymásra mutogatniuk, nem tehetnek semmit. E választási szabály mellett – persze, amíg betartják – egyszerűen nincs mód jobb eredmény elérésére. Bárhogy okoskodnak is, ha újabb titkos szavazásra kerülne sor, ismét ez az eredmény születne. Talán az eljárást kellene megváltoztatni? Meglátjuk, nem érdemes.

[2] Lásd *Mészáros–Szakadát* [1992] 42. o.

Ez a csacska, életidegen példa az úgynevezett szavazási mechanizmusokat illusztrálja, egyben jó szolgálatot tesz számtalan fontos fogalom bevezetésekor. A példabeli „világállapotok" Θ halmaza a tanács tagjai szóba jöhető preferenciaegyütteseinek összessége, az f társadalmi választási függvény pedig a rangsoros szavazás, kiegészítve egy, a döntetlen eredmény esetén érvényesülő egyértelmű *tie-break* szabállyal, hiszen egyszerre csak egy pénzügyminisztert lehet kinevezni. Ha egy világállapotot sem zárunk ki eleve a vizsgálatból, akkor bizonyos állapotokban - és példánk is ilyen - kellemetlen eredményt kapunk.

Általánosítsunk egy kicsit! Egy szavazási mechanizmust, amelyben véges sok személy, preferenciái bejelentésével, több lehetőség közül választ ki egyet, *csalásbiztos*nak nevezünk, ha nincs olyan állapot, amelyben legalább egy szavazónak érdekében állna hamis preferencia-sorrendet bejelenteni. Egy szavazási mechanizmus *diktatórikus*, ha létezik *egy* szavazó, akinek a bejelentett preferencia-sorrendjében legmagasabban elhelyezkedő választási lehetőség minden esetben automatikusan társadalmi választássá válik. A szavazási mechanizmusokra mint társadalmi választási függvényekre vonatkozó híres *Gibbard–Satterthwaite-tétel*[3] szerint, ha egy csalásbiztos f társadalmi választási függvény értékkészlete legalább háromelemű, és minden preferenciaegyüttes beletartozik az értelmezési tartományába, akkor szükségképpen diktatórikus is. Más szóval, nem létezik nem diktatórikus, csalásbiztos szavazási mechanizmus. A tétel állítása pontosan olyan negatív, mint az *Arrow-féle lehetetlenségi tételé*.[4] Ebben semmi meglepő nincs, ugyanannak a logikai jelenségnek két oldaláról van szó.[5]

Próbáljunk akkor más utat járni! Tegyük félre egy pillanatra az *Arrow-tételre* vonatkozó megjegyzésünket, és tételezzük fel, hogy valamiképpen mégiscsak aggregálni tudjuk az egyéni preferenciákat, ha biztosan ismerjük őket! Ebből már származtathatjuk az f társadalmi választási függvényt. A kérdés tehát most már csupán annyi, miként tudjuk rávenni a döntéshozókat, hogy preferenciáikat minden körülmények között felfedjék. Ha biztosak lehetünk abban, hogy ezt megteszik, akkor már nyert ügyünk van. Nem fordulhatna elő az a kellemetlen eredmény, amely példánkban is szerepelt. Nem igazán az volt ott a zavaró, hogy a játékosok „hazudtak", hanem az, hogy e hazugságok eredménye nem „hatékony", lehetne nála „jobb". Így merül fel az a kérdés, hogy nem tudjuk-e, más játékot játszva, elérni azt, hogy ez a jobb eredmény szülessék meg, bármilyen stratégiai megfontolásokat tesznek is a játékosok. Másképpen: tudunk-e megfogalmazni egy olyan, a bevezetőben már említett g mechanizmust, ami *implementálja, megvalósítja* az f társadalmi választási függvényt? Az így megfogalmazott kérdéskörrel az 1970-es években kezdtek el foglalkozni a kutatók, egyrészt ebből az irányból, a társadalmi választások elméletéből, másrészről az optimális erőforrás-allokáció decentralizált mechanizmusainak vizsgálatából indulva.[6]

Lássunk most néhány fogalmat! Mint tudjuk, egy g mechanizmus két összetevőből áll: a minden játékoshoz rendelt stratégiahalmazokból, illetve a stratégiaegyütteseken értelmezett kimeneti függvényből. A szabályok ismeretében a játékosok stratégiáik közül nyilván preferenciáik alapján választanak. Egy játékos domináns stratégiája számára a legkedvezőbb lehetőséget nyújtja, akármilyen stratégiát választ is a többi játékos. Egy stratégiaegyüttes *domináns egyensúlyi* stratégiaegyüttes, ha benne minden játékos domináns stratégiáinak egyike szerepel. Ez az egyensúlyfogalom igényli a legkevesebbet arra vonatkozóan, hogy a játékosoknak mit kell tudniuk egymás preferenciáiról és stratégiáiról. Ha egy lépésem a legjobb, függetlenül attól, mit lépnek a többiek, nem kell törőd-

[3] Lásd *Gibbard* [1973], tőle függetlenül *Satterthwaite* [1975]. Magyar nyelven megtalálható: *Berde* [1993].

[4] Lásd *Arrow* [1963], magyarul *Zalai* [1989] 147. o.

[5] Lásd erről például: *Müller–Satterthwaite* [1977] és *Blin–Satterthwaite* [1978].

[6] E helyütt csak két forrásra hivatkozunk a fenti elhatárolásnak megfelelően: *Laffont* [1979] és *Hurwicz* [1986]. A második irányt a következő példával fogjuk illusztrálni.

nöm velük. Sajnos, a domináns egyensúlyi stratégiaegyüttes létezése igen erős követelmény, legtöbb esetben nem számíthatunk teljesülésére. Egy stratégiaegyüttes akkor *Nash-egyensúlyi*, ha minden játékos benne szereplő stratégiája a legjobb válasz a többiek megjátszott stratégiáira. Ha a mechanizmusban szereplő stratégiahalmazok mindegyike a logikailag lehetséges preferenciák halmaza, azaz a játékosok lépései a (nem feltétlenül valódi) preferenciáik bejelentését jelentik, akkor a mechanizmus *direkt*, ellenkező esetben *indirekt*. Ha egy g direkt mechanizmus úgy implementálja az f társadalmi választási függvényt, hogy az egyensúlyi stratégiákban a bejelentett preferenciák megegyeznek a valóságos értékítéletekkel, akkor *igazsághűen* valósítja meg azt.

Ennyi előkészítés elegendő ahhoz, hogy a számunkra most fontos eredményeket összegezhessük.[7] Először az úgynevezett *kinyilvánítási elv* eredeti alakját említjük meg (*Gibbard* [1973]). Ennek az elvnek több formája van, most mi a domináns egyensúlyi stratégiákra vonatkoztatjuk. Az elv alapgondolata az, hogy ha egy mechanizmus implementálja az f függvényt, akkor létezik olyan direkt mechanizmus, amely igazsághűen valósítja azt meg. Ez most számunkra igen kellemetlen, mert ebből a *Gibbard–Satterthwaite-tétel* értelmében azonnal következik az, hogy egy tetszőleges g mechanizmus által domináns stratégiákban megvalósítható f függvény szükségképpen diktatórikus. Fordítsuk tehát figyelmünket a *Nash-implementációra*! Annak sajnos nincs esélye, hogy egy nem diktatórikus f függvényt egy direkt mechanizmus igazsághűen implementáljon, mert igen könnyen belátható, hogy ekkor ugyanez a mechanizmus domináns stratégiákban is igazsághűen valósítja meg, de ez ellentmond a *Gibbard–Satterthwaite-tételnek*. Marad tehát az a lehetőségünk, hogy egy indirekt mechanizmussal próbálkozzunk. Ahhoz, hogy egy f társadalmi választási függvényt *Nash-egyensúlyban* megvalósítsunk, szükségképpen *monotonnak* kell lennie (*Maskin* [1977]). Ez azt jelenti, hogy ha egy stratégiaegyüttesre egy meghatározott választási lehetőség a társadalmi választás, akkor az marad akkor is, ha oly módon változnak meg az egyéni preferenciák, hogy ez a választási lehetőség egyetlen egyén új sorrendjében sem kerül lejjebb.[8] Ha feltételezzük, hogy az egyéni preferenciák tetszőlegesen alakulhatnak, akkor nincs olyan f függvény, amelyet *Nash-egyensúlyban* meg tudnánk valósítani, hiszen ebben az esetben a monotonitás követelménye és az f egyértékűsége ellentmond egymásnak. Ha az egyéni preferenciák esetében nem engedjük meg az indifferenciát, hanem feltételezzük, hogy minden játékos szigorú sorrendbe tudja állítani választási lehetőségeit, akkor más lesz a helyzet. Ekkor már lesz olyan f függvény, amelyet egy g indirekt mechanizmus *Nash-egyensúlyban* képes implementálni. Sajnos, ez csak akkor lehetséges, ha f *igazsághűen* implementálható *Nash-* és így *domináns* egyensúlyban (*Dasgupta–Hammond–Maskin* [1979]).[9]

Ezek szerint megint csak a diktatórikus társadalmi választási függvény implementálhatóságát láttuk be. Ha a koalíciós tanács tagjainak preferenciái tetszőlegesen alakulhatnak, és meg akarják tartani demokratikus elveiket, nemigen kell törniük a fejüket új játékszabályokon. Bele kell törődniük a megváltoztathatatlanba: szavazásuk bizonyos világállapotokban, azaz néhány preferenciaegyüttes mellett szükségképpen vezet rossz eredményre, ha egyensúlyfogalomként ragaszkodnak a domináns, illetve Nash-egyensúlyhoz.

[7] Ezek több helyen találhatók meg. Fontosabb hivatkozások: *Dasgupta–Hammond–Maskin* [1979], *Maskin* [1985], *Moore* [1992].

[8] Könnyen megmutatható, a pontozásos szavazás nem monoton.

[9] Ez a kinyilvánítási elv második alakja.

Második példa: a hatékony piac mítosza (játék végtelen sok kimenettel)[10]

A bemutatott állítások igencsak negatívak, lehetőségeink korlátozott volta több mint meglepő. Szerencsére úgy tűnik, az elmondottak egy az egyben nem érvényesek a mikroökonómiában általában vizsgált gazdasági modellekre. Ennek egyik oka az, hogy ezekben a modellekben az alternatívahalmaz (a választásilehetőség-halmaz) számossága gyakran végtelen, és egyéb – nem implementációs – okokból az egyéni preferenciákról nem szoktuk feltételezni azt, hogy tetszőlegesen alakulhatnak. Az előzőekben az f társadalmi választási függvényt megvalósítani hivatott g mechanizmusnak *minden* világállapotban, azaz tetszőleges preferenciákra működnie kellett. Ez a gondolatmenet azonban csak félig igaz, amint az a következő példánkból látható.

A példabeli gazdaság kétjószágos, kétszereplős, „klasszikus" tiszta cseregazdaság, olyan, amilyet a tankönyvek az *Edgeworth*-négyszöggel szoktak ábrázolni. Az összes szereplő fogyasztási halmaza a nemnegatív térnegyed, készleteik szigorúan pozitívak, preferenciáik pedig a szokásos jól viselkedő neoklasszikus preferenciák, azaz folytonosak, konvexek és monotonok. Közismert, hogy ebben az esetben a gazdaság magja nem üres, azaz van olyan allokáció (a rendelkezésre álló javak olyan szétosztása), amely ellen a szereplők által alkotott egyetlen lehetséges koalíciónak sincs kifogása. Ebben a gazdaságban csak három, igen speciális koalíció létezhet: vagy a két szereplő együtt alkot egyet, vagy külön-külön alkotnak egyet-egyet. A magbeli allokációk eszerint szükségképpen *Pareto*-hatékonyak (a teljes, két szereplőből álló koalíció nem emel kifogást ellenük) és individuálisan racionálisak (az egy személy által alkotott koalíciók sem tiltakoznak ellenük). A kérdés: tudunk-e olyan mechanizmust szerkeszteni, amely a gazdaság magját mint társadalmi választási szabályt implementálja.

Ebben a modellben az előző részben felsorolt állítások azért sem igazak változatlan formában, mert az f társadalmi választási függvény itt nem feltétlenül egyértelmű, a gazdaság magjában egyszerre több allokáció is létezhet. Ez némi reményre adhat okot az implementálhatóságra vonatkozóan. Gondot okoz viszont az a tény, hogy az egyénekre, készletekre, preferenciákra vonatkozó információk magántermészetűek, igazából senki másnak mint a tulajdonosuknak nem lehet tudomása róluk. Ez szinte kiált a domináns egyensúlyi implementáció után. Ha egy olyan mechanizmust akarunk szerkeszteni, amelynek kimeneti függvénye a bejelentett preferenciákon alapul (és nem csak valami külső információn), akkor megfelelő ösztönzést kell adnunk a játékosoknak arra, hogy az igazi preferenciáikat tárják fel. Ilyen ösztönzés hiányában nem garantálhatjuk, hogy a végső kimenet ténylegesen *Pareto*-hatékony és individuálisan racionális lesz.

Itt bukkan fel néhány olyan név, amelyekre elvileg nem igazán számíthatnánk a modern ösztönzés- és implementációelmélet tárgyalásakor. Az első mindjárt *Adam Smithé*. Az ő gondolata a „láthatalan kézről" az implementációelmélet első megfogalmazása. Az egyéni önérdeket követő, decentralizált magatartásból fakadó cselekedetek együttes hatásaként kialakuló gazdasági állapot nem káosz, nem katasztrófa, hanem társadalmi szempontból is elfogadható és hasznos. A második név *Leon Walrasé*. Ha a fogyasztók csak saját preferenciáik és készleteik figyelembevételével, a piacon kialakuló árakat elfogadva, azokhoz alkalmazkodva, de egymástól elkülönülten döntenek, akkor ezek a tevékenységek nem mondanak ellent egymásnak, a gazdaságban létezik *általános egyensúly*. A harmadik név: *Wilfredo Pareto*. Az egyensúlyi állapot hatékony. A negyedik és ötödik név *Kenneth Arrow*-é és *Gerard Debreu*-é, akik a versenyzői egyensúly létét és hatékonyságát általános körülmények között és egzakt módon bizonyították.

[10] Ez a pont a jelentőségéhez képest igen rövid. Az alapos elemzés külön tanulmányt és fokozottabb precizitást követelne meg, mint amire e helyütt módom nyílik.

A *walrasi* cseremechanizmus tehát *Pareto*-hatékony és individuálisan racionális – sőt, magbeli – allokációkat eredményez. Balszerencsénkre nem biztos azonban az, hogy a fogyasztók ténylegesen hajlandóak az árelfogadó magatartást – a fenti mechanizmus alapját – követni. Érezzük, egy kétszereplős gazdaságban ez „nem éri meg" nekik. Ahogy ezt az implementációelmélet egyik legfontosabb képviselője, Leonid Hurwicz megmutta: a versenyzői mechanizmus nem *érdekbarát*, a szereplőknek nem áll érdekükben követni a játékszabályokat, mind a ketten ösztönzést éreznek arra, hogy stratégiai lépésekkel a *walrasi* egyensúlyi állapotnál kedvezőbb helyzetbe hozzák magukat (*Hurwicz* [1972]). Felmerül tehát az igazán fontos kérdés: létezik-e egyáltalán olyan mechanizmus, amely egyszerre hatékony, individuálisan racionális és érdekbarát. Sajnos, ilyen direkt mechanizmus, amely Nash- vagy domináns egyensúlyban a magot implementálná, nem létezik. Ezt a már idézett Hurwicz-cikk bizonyítja erre a kétszereplős esetre. A kinyilvánítási elvből azt is tudjuk, hogy domináns egyensúlyban indirekt mechanizmus sincs ilyen. Itt ugyanaz az információs nehézség merül fel, mint a klasszikus közjószágprobléma esetében,[11] a szereplőknek egyszerűen nem áll érdekükben felfedni tényleges tulajdonságaikat.[12] Hasonló megfontolások fogalmazódtak meg a század első felében, a szocialista tervezés lehetségességéről folyó híres vitában.[13]

Láttuk, a piackudarc testet ölt, az önérdeket követő, decentralizált viselkedés nem feltétlenül vezet hatékony eredményre. Ezt az állítást a matematikai szempontból legkellemesebb gazdaságokra fogalmaztuk meg, olyanokra, amelyekben a versenyzői egyensúly létezését bizonyítani tudjuk. Így *a fortiori* olyan esetekre is vonatkoztatható, amelyekről eddig sem tudtunk túl sok jót mondani, ahol a *walrasi* versenyzői egyensúly létezése sem biztos. Két irány kínálkozik arra, hogy kiszabaduljunk ebből a csapdából. Az egyik az, hogy észrevesszük, eddig két szereplőről beszéltünk. Hátha a szereplők számának növelése (amit egyébként a modell természete is megkövetel) segít a bajon. Nem egészen. Igaz ugyan, hogy megmutatható: amennyiben a szereplők száma a végtelenbe tart, a „csalásra", azaz a hamis preferenciák bejelentésére ösztönző érdekeltség csökken, egyre kevésbé lesz érdemes eltérni a valóságtól (lásd *Postlewaite–Roberts* [1976]). Ugyanakkor, amíg a szereplők száma véges, addig igaz az állítás: nincs olyan direkt mechanizmus, amely domináns vagy Nash-egyensúlyban implementálná a gazdaság magját (lásd *Ledyard* [1977]).

Marad tehát az a lehetőségünk, hogy egy indirekt mechanizmussal Nash-egyensúlyban próbáljuk meg az implementációt. Erre vonatkozóan vannak pozitív eredmények,[14] de itt a mechanizmusok általában nagyon bonyolultak, a gyakorlatban nemigen alkalmazhatók, és sok esetben rossz tulajdonságokkal bírnak.[15] Nem beszélve arról, hogy a Nash-egyensúly által megkövetelt információs struktúra, a játék teljes információs jellege e modellben erősen kérdésessé teszi az ilyen mechanizmusok használatát.[16]

[11] Korai megfogalmazása *Samuelson* [1954], [1955]-ben olvasható.

[12] A közjószágok tárgyköre az implementációelmélet egyik legkidolgozottab területe (lásd például *Groves–Ledyard* [1987], *Hurwicz* [1986], *Green–Laffont* [1979]). Magyar nyelven bizonyos részleteket tárgyal *Berde* [1994]. Fontossága ellenére e helyütt terjedelmi korlátok miatt nem foglalkozunk vele.

[13] E vita néhány mozzanatát magyarul lásd *Hayek* [1995] második részében.

[14] Például *Hurwicz* [1979], *Schmeidler* [1980], *Tian* [1992], *Postlewaite–Wettstein* [1989].

[15] Kiváló áttekintést nyújt erről a területről például *Hurwicz* [1986], *Postlewaite* [1986].

[16] A nem teljes információjú játékok és az implementációelmélet kapcsolatáról lásd *Myerson* [1986], *Dasgupta–Hammond–Maskin* [1979], *Palfrey* [1992]. Sajnálatos módon, az eredmények itt is inkább negatívak.

Harmadik példa: megépül-e a szennyvíztisztító-telep? (Játék nemdominált Nash-egyensúlyban és többlépcsős extenzív alakban)

E példával két célom van. Szeretném egyrészt megmutatni, hogy az implementációelmélet pozitív eredményeket is szolgáltat, másrészt egy kisebb léptékű gazdasági problémával kívánom illusztrálni a hatókörét.

A példában szereplő városka önkormányzata nagy nemzetközi pályázatot nyert meg, így ebből a külső forrásból finanszírozhatja a város szennyvíztisztító-telepének megépítését. E finanszírozásnak két feltétele van: a beruházásban helybeli cégeknek is szerepet kell vállalniuk, és a megrendelés elnyeréséért e cégek nem fizethetnek az önkormányzatnak. A felelős önkormányzati tisztviselő tényfeltáró vizsgálatokat folytatott, és megállapította, két helybeli cég is alkalmas – fő- és alvállalkozóként egyaránt – a beruházás megvalósítására. E két vállalat két különböző, önállóan kifejlesztett technológia alapján végezhetné el a feladatot. E technológiákat mind a két cég ismeri, előnyeikkel, hátrányaikkal tisztában vannak. A tisztviselő azonban megfelelő képzettség hiányában nem képes eldönteni, melyik a hatékonyabb. Attól tartva, becsapják, külső szakértőt sem kíván felfogadni a kérdés eldöntésére. Úgy gondolja, és hasonlóképpen gondolkoznak a versengő vállalatok is, hogy ha a hatékonyabb technológiával rendelkező cég nyeri el a megrendelést, akkor az egyedül is képes lebonyolítani a munkálatokat, ha azonban a másik cég lesz a győztes, akkor alvállalkozóként érdemes bevennie a hatékonyabb technológiával rendelkező versenytársát. A város szempontjából az lenne a szerencsésebb, ha ez a beruházás nem kötne le túl sok kapacitást (egyéb programok is végrehajtásra várnak), így a tisztviselő mindenképpen annak kívánja biztosítani a megrendelést, akié a jobb technológia. Lehetősége van arra is, hogy városon kívüli céget bízzon meg a munkákkal, azzal a feltétellel, hogy mind a két helybeli vállalatot vonja be alvállalkozóként. Amennyiben azonban rövid időn belül nem tud megnyugtató döntést hozni, az elnyert pénz elúszik. Mitévő legyen, milyen módon versenyeztesse a vállalatokat, ha pénzt nem kérhet tőlük?[17]

A példában szereplő két vállalat legyen A és B. Jelöljük az egyes eseményeket (kimeneteket) a következőképpen:

a: a megrendelést A nyeri el,
b: a megrendelést B nyeri el,
c: a megrendelést a külső cég nyeri el,
d: nem építik meg a telepet.

A példabeli két világállapot, α és β, rendre azt jelenti, hogy a hatékonyabb technológia birtokában az A, illetve a B vállalat van. Az f társadalmi választási függvény a tisztviselő döntési szabálya: $f(\alpha)=a$, $f(\beta)=b$. Az elmondottak alapján feltételezhetjük, a különböző állapotokban a cégek a következőképpen rangsorolják a lehetőségeket:

α állapot		β állapot	
A vállalat	B vállalat	A vállalat	B vállalat
a	*b*	*a*	*b*
b	*c*	*c*	*a*
c	*a*	*b*	*c*
d	*d*	*d*	*d*

[17] A probléma szerkezete pontosan megegyezik Salamon király bibliabeli dilemmájáéval. Őt az foglalkoztatta, hogy a két, magát anyának valló nő közül melyiknek ítélje az életben maradt gyermeket. Lásd *Glazer–Ma* [1989] és főképpen *Moore* [1992]. A szövegbeli példa és annak elemzése az utóbbi tanulmány első része alapján készült.

Vajon van-e remény arra, hogy a tisztviselő olyan mechanizmust találjon, ami domináns stratégiákban megvalósítja ezt a választási szabályt? Az biztos, hogy ez a választási szabály nem diktatórikus, így a *Gibbard–Satterthwaite-tétel* és a kinyilvánítási elv azt sugallja, nincs ilyen mechanizmus. A tétel azonban e helyütt közvetlenül nem alkalmazható, mert itt a különböző világállapotokhoz tartozó preferenciaegyüttesek nem alakulnak tetszőlegesen.[18] A következő gondolatmenet azonban bizonyítja az ilyen mechanizmus hiányát. Tegyük fel, létezik ilyen g mechanizmus. Mivel $f(\alpha) = a$ és g megvalósítja az f függvényt, létezik egy olyan domináns egyensúlyi stratégiaegyüttes, amihez tartozó kimenet éppen a. Ez a stratégiaegyüttes domináns lévén, tudhatjuk, hogy egy játékosnak sincs olyan stratégiája, ami számára jobb kimenetet biztosítana, bármit játszik is a másik. Ebből azonban az következik, hogy b sosem lehetne a játék egyensúlyi kimenete, ami ellentmond annak, hogy g implementálja a választási szabályt. Hasonló a helyzet a Nash-implementáció esetében is. Vegyük észre, az f szabály nem monoton, így a már jelzett *Maskin-tétel* alapján biztos nem implementálható Nash-egyensúlyban (*Maskin* [1977]). Ha feltételezzük azonban azt, hogy Nash-egyensúlyban egy játékos sem játszik gyengén dominált stratégiát[19], ami nem túl erős feltételezés, akkor a helyzet az ellenkezőjére fordul. Az egyensúly-koncepciót a *nemdominált Nash-egyensúlyra* változtatva, pozitív eredményre jutunk (*Palfrey–Srivistava* [1991]).

A tisztviselő behívatja a két cég képviselőjét, és felszólítja őket, hogy mindketten írják fel egy darab papírra a hatékonyabb technológiával rendelkező vállalat nevét és egy tetszőleges pozitív egész számot. A megrendelésre vonatkozó döntést ezekre alapozva hozza meg a következő eljárás szerint.

1. Ha a két lapon nem azonos vállalat neve szerepel, nem építteti meg a telepet.
2. Ha a két felírt név azonos, akkor a határozat a következő táblázat szerint alakul.

Mind a ketten A-t írnak

		B által írt szám				
		1	2	3	4	.
A által írt szám	1	a	a	a	a	.
	2	c	a	a	a	.
	3	c	c	a	a	.
	4	c	c	c	a	.
	.	.	.	.	.	.

Mind a ketten B-t írnak

		B által írt szám				
		1	2	3	4	.
A által írt szám	1	b	c	c	c	.
	2	b	b	c	c	.
	3	b	b	b	c	.
	4	b	b	b	b	.
	.	.	.	.	.	.

A játék gondos vizsgálata megmutatja, hogy végtelen sok Nash-egyensúlyi stratégiaegyüttest találhatunk. Ezek közül, szerencsére, mindkét világállapotban csak az egyik olyan, amelyikben a játékosok nemdominált stratégiát játszanak. Legyen a világállapot α! Ekkor például a jobb oldali táblázat harmadik sorának és második oszlopának találkozásában Nash-egyensúlyban vagyunk, hiszen bárki tér is el egyoldalúan ettől, jobban nem járhat. Az is látható, hogy ebben a pontban A sosem járhat rosszul, ha a 3-as helyett 4-est ír, sőt bizonyos esetekben (például, ha B [B, 4]-et jelez) határozottan javítana ezzel a helyzetén. Hasonló érveléssel belátható, hogy az egyetlen nemdominált Nash-egyensúlyi stratégiaegyüttes az [A, 1], [A, 1] páros. Ekkor a kimenet a, ami egyenlő az $f(\alpha)$ társadalmi választással. Ugyanígy okoskodunk a β világállapotban. Ez a mechanizmus tehát

[18] A világállapotokat éppen a preferenciaegyüttesekkel definiáljuk. A *Gibbard–Satterthwaite-tétel* alkalmazásához, ha csak szigorú preferenciákat engedünk is meg, 4! = 24 állapotot kellene feltételeznünk, de nekünk csak kettő van.

[19] Azaz olyat, amelyhez találhatunk a játékos stratégiahalmazában egy másik stratégiát, amely a másik játékos teszőleges lépése esetén nem rosszabb kimenetre vezet.

megvalósítja az f társadalmi választási szabályt a nemdominált Nash-egyensúlyi stratégiákban.

Úgy gondolom, e tanulmány keretében nem szükséges részletesen elemezni ennek az egyensúlyfogalomnak és mechanizmusnak a tulajdonságait, csak egy olyan feltételcsoportot említek, amely lehetővé teszi egy f társadalmi választási függvény nemdominált Nash-egyensúllyal történő implementálását. Ha a szereplők száma legalább három, ha egyiknek sincs vétójoga, és ha egyikük számára sem közömbös az összes alternatíva, akkor az ilyen társadalmi választási függvény ebben az egyensúlyfogalomban implementálható.[20] Végül, az optimizmust erősítendő, egy másik megoldást ismertetek, amely talán közelebb áll a mindennapi közgazdasági gondolkodásmódhoz.

Tegyük fel, bármelyik vállalat rendelkezik is a hatékony technológiával, fővállalkozóként $\Pi_1 > 0$ profitot tudna elérni. Alvállalkozóként ennél kevesebb, $\Pi_0 > 0$ nyereséget könyvelhetne el. A vállalatok ismerik ezeket az értékeket, a tisztviselő nem, csak a nagyságrendi relációval van tisztában. Ez is elég azonban ahhoz, hogy olyan mechanizmust szerkesszen, amely kihasználja ezt, a pénz bevezetésével előálló kardinális hasznosságstruktúrát.

A cégek berendelt vezetőinek részletesen elmagyarázza a döntési szabályt. Fontos, hogy azok pontosan ismerjék a feltételeket. A szabály a következő: először az A vállalat vezetője nyilatkozik arról, kié a hatékony technológia. Ha elismeri, hogy a versenytársáé, akkor véget ér a játék, a megrendelést B kapja. Ha A ragaszkodik technológiája hatékonyságához, a nyilatkozat joga átszáll B-re. Amennyiben lemond a megrendelésről, azt A nyeri el. Ha nem, egy tetszőleges pozitív F összegű felajánlást kell tennie a városi színház javára, ugyanakkor az A céget kötelezik a már romos helyi diákkönyvtár rendbetételére. Ennek költsége K. Ezután, most már e lerázhatatlan kötelezettséggel megterhelten, A nyilatkozhat arról, átvállalja-e a színház javára felajánlott F összeget is. Ha igen, cserébe a megrendelés az övé, és B-nek az előbb említett K költséggel kell hozzájárulnia az általános iskola tornatermének kibővítéséhez. Ha A nem vállalja át a színházi adományt, a szennyvíztisztító-telepre vonatkozó megrendelést B kapja, miután befizette a korábban felajánlott összeget.

Első pillantásra ez a mechnizmus bonyolultnak és zsarolásízűnek tűnik. Pedig csak okos. Ha kicsit alaposabban végiggondoljuk a problémát, rájövünk, a játék lejátszása után senki sem fizet semmit, és a megrendelést az kapja, aki a jobb technológia birtokában van. Ha ez a vállalat A, azaz a világállapot α, akkor az első lépcsőben nyilván ragaszkodni fog a megrendeléshez. Amennyiben B is ezt teszi, és felajánlja az F összeget, két eset lehetséges. Ha $F < \Pi_1$, az A cégnek érdemes átvállalnia a színházi adományt is, a nyereségéből futja, a könyvtárra pedig mindenképpen kell áldoznia. A B vállalat, igaz, megúszta a színház támogatását, de építheti a tornatermet. Ha $\Pi_1 < F$, A lemond a megrendelésről. B nem igazán boldog, mert a profitokból nem tudja fedezni a színházi adományt. Mindezt átlátva, a legokosabb lépést teszi, mindjárt az elején eláll a versenytől. A megrendelés azé, akié a jó technológia, és senki nem fizet semmit.

Ha a világállapot β, azaz a hatékony technológia B tulajdonában van, kicsit másképp okoskodunk. Amennyiben A nem mond le rögtön, B nyugodtan tehet egy, a Π_0 összeget éppenhogy meghaladó felajánlást, ezt A úgysem vállalja át. A megrendelést így B kapná, kevesebbért, mint amennyit neki ér, A pedig állhatja a könyvtárrenoválás költségét. Ezt előre kiszámítva, már az első nyilatkozatában lemond a megrendelésről, amely így ingyen a B cég ölébe hull. Pont ez volt az önkormányzati tisztviselő célja. Ez a többlépcsős mechanizmus tehát implementálja a választási szabályát.

[20] Ez a megállapítás nem jelent vigaszt a koalíciós tanács tagjai számára, abban a példában elképzelhető volt, hogy egyiküket abszolút hidegen hagyja a pénzügyminiszter személye.

Záró megjegyzések

Levonhatunk-e valamiféle hasznos tanulságot a fenti példákból? Közvetlenül nemigen. Közvetve azonban az elmondottak rámutatnak az előttünk álló, tudományos feladatok néhány aspektusára.

Mindenekelőtt arra, hogy milyen sok gondot okozhat, ha másoktól változtatások nélkül átvett sémákat alkalmazunk, amikor intézményeket és mechanizmusokat hozunk létre. Az átmenet gazdasága eddig sosem észlelt jelenségeket szül, sosem tapasztalt érdekviszonyokat teremt. Az itthon évtizedeken keresztül kialakult, rögződött szervezetek felbomlanak, a mindenki által ismert alkufolyamatok elakadnak, a gazdasági rendszer szerves önfejlődése megtorpan. Ugyanakkor a másutt évszázadokon keresztül formálódó intitúciók, az érdekegyeztető, *buchanani* értelemben vett alkotmányos, szerződéselvű alapokon létrejött intézmények hazai viszonyokra történő adaptálása, meghonosítása a szándékoktól eltérő eredményeket hozhat, éppen azért, mert e mechanizmusok nem ugyanazon érdekviszonyok közepette működnek, mint amilyenek között a múltban létrejöttek.

Roppant óvatosan léphetünk csak tovább. Minden egyes problémát külön kell elemeznünk és feltérképeznünk, annak érdekében, hogy megoldásukra közel optimális javalatot tudjunk tenni. Az implementációelmélet eredményeinek megismerése éppen ezt a folyamatot segítheti. Legyenek a feladatok makro- vagy mikrotermészetűek, általánosak – mint a második példában szereplő piacelmélet –, avagy konkrétak – mint az első példa politikai jellegű kérdése vagy a harmadik példabeli mindennapos döntési helyzet –, nem lenne szabad lemondanunk elméleti úton való megközelítésükről.

Hivatkozások

Arrow, K.J. [1963]: Social Choice and Individual Values. 2. kiadás. Wiley and Sons, New York.

Berde Éva [1993]: A közjavak iránti preferenciák artikulációja. Kandidátusi értekezés. Budapest.

Berde Éva [1994]: Közjavak és potyautasok. Közgazdasági Szemle, 431–443. o.

Blin, J. M.–Satterthwaite, M. A. [1978]: Individual Decisions and Group Decisions: The Fundamental Differences. Journal of Public Economics, 10: 247–267. o.

Dasgupta, P.–Hammond, P.–Maskin, E. [1979]: The Implementation of Social Choice Rules. Some General Results on Incentive Compatibility. Review of Economic Studies, 46: 181–216. o.

Gibbard, A. [1973]: Manipulation of Voting Schemes. A General Result. Econometrica, 41: 587–601. o.

Glazer, J.–Ma, C. A. [1989]: Efficient Allocation of a „Prize" - King Solomon's Dilemma. Games and Economic Behavior, 1: 223–233. o.

Green, J. R.–Laffont, J-J. [1979]: Incentives in Public Decision-making. North-Holland, Amsterdam.

Groves, T.–Ledyard, J. [1987]: Incentive Compatibility since 1972. Megjelent: *Groves, T.–Radner, R.–Reiter, S.* (szerk.): Information, Incentives and Economic Mechanisms. University of Minnesota Press, Minneapolis. 48–111. o.

Hayek, F. A. [1995]: Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok. Közgadasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Hurwicz, L. [1972]: On informationally Decentralized Systems. Megjelent: *Radner, R.–McGuire, C. B.* (szerk.): Decision and Organisation. (Volume in Honor of J. Marschak). North-Holland, Amsterdam, 297–336. o.

Hurwicz, L. [1979]: Outcome Functions Yielding Walrasian and Lindhal Allocations at Nash Equilibrium Points. Review of Economic Studies, 46: 217–225. o.

Hurwicz, L. [1986]: Incentive Aspects of Decentralization. Megjelent: *Arrow, K. J.–Intrilligator, M. D.* (szerk.): Handbook of Mathematical Economics. Vol. III. North-Holland, Amsterdam, 1441–1482. o.

LAFFONT, J.-J. (SZERK.)[1979]: Aggregation and Revelation of Preferences. North-Holland, Amsterdam.

LEDYARD, J. [1977]: Incentive Compatible Behavior in Core Selecting Organizations. Econometrica, 45: 1607–1621. o.

MASKIN, E. [1977]: Nash-Equilibrium and Welfare Optimality. Kézirat, MIT.

MASKIN, E. [1986]: The Theory of Implementation in Nash-Equilibrium. A Survey. Megjelent: *Hurwicz, L.–Schmeidler, D.–Sonnenschein, H.* (szerk.): Social Goals and Social Organizations. Essays in Memory of Elisha Pazner. Cambridge University Press. 173–204. o.

MÉSZÁROS JÓZSEF–SZAKADÁT ISTVÁN [1992]: Választási eljárások, választási rendszerek. BME Szociológia Tanszék, Budapest.

MOORE, J. [1992]: Implementation, Contracts and Renegotiation. Megjelent: *Laffont, J-J.* (szerk.): Advances in Economic Theory. VIth World Congress, vol 1. Cambridge University Press. 182–282. o.

MÜLLER, E.–SATTERTHWAITE, M. A. [1977]: The Equivalence of Strong Positive Association and Strategy-proofness. Journal of Economic Theory, 14: 412–418. o.

MYERSON, R. [1986]: Bayesian Equilibrium and Incentive Compatibility: An Introduction. Megjelent: *Hurwicz, L.–Schmeidler, D.–Sonnenschein, H.* (szerk.): Social Goals and Social Organizations. Essays in Memory of Elisha Pazner. Cambridge University Press. 229–259. o.

PALFREY, T. [1992]: Implementation in Bayesian Equilibrium: The Multiple Equilibria Problem in Mechanism Design. Megjelent: *Laffont, J-J.* (szerk.): Advances in Economic Theory. VIth World Congress, vol 1. Cambridge University Press. 283–323. o.

PALFREY, T.–SRIVASTAVA, S. [1991]: Nash Implementation Using Undominated Strategies. Econometrica, 59: 479–501. o.

POSTLEWAITE, A. [1986]: Implemetation via Nash-Equilibrium in Economic Environments. Megjelent: *Hurwicz, L.–Schmeidler, D.–Sonnenschein, H.* (szerk.): Social Goals and Social Organizations. Essays in Memory of Elisha Pazner. Cambridge University Press. 205–228. o.

POSTLEWAITE, A.–ROBERTS, J. [1976]: The Incentives for Price-taking Behavior in Large Economies. Econometrica, 44: 115–128. o.

POSTLEWAITE, A.–WETTSTEIN, D. [1989]: Feasible and Continuous Implementation. Review of Economic Studies, 56: 603–611. o.

SAMUELSON, P. A. [1954]: The Pure Theory of Public Expenditures. Review of Economics and Statistics., 36: 387–389. o.

SAMUELSON, P. A. [1955]: Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditures. Review of Economics and Statistics, 37: 350–356. o.

SATTERTHWAITE, M. A. [1975]: Strategy-proofness and Arrow's Condition. Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions. Journal of Economic Theory, 10: 187–217. o.

SCHMEIDLER, D. [1980]: Walrasian Analysis via Strategic Outcome Functions. Econometrica, 48. 1585–1594. o.

TIAN, G. [1992]: Implementation of the Walrasian Correspondence without Continuous, Convex, and Ordered Preferences. Social choice and Welfare, 9: 117–130. o.

ZALAI ERNŐ [1989]: Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Szakadát László

Új idők - szelecskék

Az új intézményi közgazdaságtan magyarországi elterjedése

Az irányzat rövid bemutatása

Az új intézményi (institucionalista) közgazdaságtan művelői több közgazdaságtani irányzat hagyományaira támaszkodva elemzik az *intézmények*nek a gazdaságban, illetve társadalomban játszott *szerepét*, azok gazdasági *hatásait* vagy *változásait*. Amint az a névválasztásból is kitűnik, az új institucionalista közgazdászok elemzéseik középpontjába az intézményeket helyezik. Ezzel azonban nincsenek egyedül. Ami a szóban forgó közgazdászokat az intézményi közgazdaságtan egyéb ágainak művelőitől megkülönbözteti, az a neoklasszikus árelmélethez való viszonyuk. A következő irányzatok fontosabb megállapításaival találkozhatunk leggyakrabban az új institucionalisták munkáiban:

a) Neoklasszikus árelmélet. A régi (amerikai) institucionalistáktól eltérően az új intézményi közgazdászok határozottan kitartanak a neoklasszikus mikroökonómia mellett. E ragaszkodás azonban nem mellőz minden kritikát.

A modern közgazdaságtan atyjának tekintett Adam Smith A nemzetek gazdagságában azzal a kijelentéssel élt, hogy a saját (magán)érdeküket követő emberek egyéni döntéseinek eredményeként kialakuló társadalmi jólét a maximumát éri el, ha a piaci mechanizmus szabadon érvényre juthat. A piac „láthatatlan keze" képes az elszigetelt egyének tevékenységét koordinálni. Azaz, az ármechanizmus hatékony. Majd kétszáz évvel később Arrow és Debreu bebizonyította, hogy bizonyos feltevések teljesülése esetén a decentralizált gazdasági döntéseknek van egyensúlyi pontja, és ez az eredmény egyben hatékony is.

Az új institucionalisták a standard árelmélet egyik legnagyobb fogyatékosságának azt tartják, hogy nincs benne hely intézmények számára. A hagyományos elmélet szigorú feltevései túl szűkre szabják az elemzés határait, és ennyiben az árelmélet véleményük szerint sem alkalmas a valóságos problémák elemzésére. Ugyanakkor – szemben az árelmélet (általános egyensúlyelmélet) más kritikusaival – úgy gondolják, hogy emiatt még nem kell félredobni a neoklasszikus mikroökonómiai elméletet, hanem bizonyos módosításokkal *az elmélet érvényességi körét ki kell terjeszteni*. Az iskola több jelentős alakja hangoztatja, hogy vissza kell térni a smithi gyökerekhez és a politikai gazdaságtan szemléletmódját követve kell a mikroökonómiai elméletet továbbfejleszteni. Ehhez használt elemzési módszerük azonban a hagyományos árelméletből jól ismert marginalista költség–haszon elemzés.

b) Új politikai gazdaságtan – a közösségi döntések elmélete. Az 1950-es évektől kezdve egyre kevesebb közgazdász tekint az államra, még pontosabban az állami alkalmazottakra – mint amely vagy akik egyértelműen és csakis a társadalmi jólét maximalizálásán fáradoznának. Duncan Black és Kenneth Arrow munkái nyomán széles körben elfogadottá vált az a nézet, hogy egy plurális társadalomban, amelyben a demokratikus intézmények működnek, nem lehetséges olyan döntéseket hozni, amelyek egyidejűleg minden társadalmi csoport érdekét képesek lennének szolgálni (*Black* [1958], *Arrow* [1951]).

Anthony Downs, Gordon Tullock és James Buchanan fő műveikben meggyőzően amellett érvelnek, hogy a *racionális szavazók* általában természetes módon, tudatosan maradnak

Szakadát László Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, mikroökonómia tanszék.

távol a politikától, lesznek tájékozatlanok politikai kérdésekben, hiszen szavazatuk leadásával jelentéktelen mértékben tudják csak befolyásolni a szavazás kimenetelét. Ha *az információhoz jutás költséges*, és az így elérhető nyereség várható nagysága rendkívül alacsony, akkor nagyon is ésszerű ez a szavazói magatartás, melyet a szociológusok könnyedén tekinthetnek közönyösségnek. Ugyanakkor az említett szerzők arra is rámutatnak, hogy ez nem mindig és nem minden szavazóra igaz egyformán. Azokban a témákban, amelyek bármilyen oknál fogva fontosak számunkra, informáltabbak vagyunk, és a kellő mennyiségű és minőségű információ megszerzése érdekében jelentős áldozathozatalra is képesek és hajlandók is vagyunk. Ugyanakkor a szervezett csoportok, érdekeik érvényre juttatása érdekében erőfeszítéseket tesznek azért, hogy a szavazókat bizonyos információkkal ellássák.

A szóban forgó közgazdászoknak a politikusokról és a bürokratákról vallott nézetei is gyökeresen eltérnek a hagyományos vélekedéstől. Vallják, hogy *a politikusokat* is csak egyszerű *haszonmaximalizáló embereknek kell tekintenünk*, akik a leadott szavazatok – és természetesen bizonyos jogi normák – *korlátainak* a *figyelembevételével igyekeznek önmaguk számára kedvező döntéseket hozni*. Nincs szó persze arról, hogy minden politikus csak egyéni nyereménye kizárólagos maximalizálására törekedne, és a közérdeket teljes mértékben figyelmen kívül hagyná. Minél inkább érvényre jutnak a korlátok, és minél jobban bontakozik ki a verseny – ami nem feltétlenül a szereplők nagy számában jelenik meg –, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az állampolgárok érdekeit nem, vagy csak korlátozott mértékben hagyják figyelmen kívül, és fordítva. Nagyjából hasonló mondható el a közalkalmazottakról is.

Mancur Olson a hatvanas években megjelent munkájában arra hívta fel a figyelmet, hogy – ugyancsak racionális, azaz kalkuláló embereket feltételezve – nagy csoportok esetén – annak ellenére, hogy a csoporttagok mindegyike külön-külön is egyetért valamilyen közös cél megvalósításában – nem számíthatunk arra, hogy a szóban forgó csoportok tagjai a közös érdekek érvényesítésére törekednének. Nagy csoportok esetén ugyanis a *potyautas-stratégia* dominálja a csoporttagok magatartását. Egészen más azonban a helyzet privilegizált vagy látens nagy csoportok esetében. Ennél fogva a társadalom tagjainak a többsége gyakorta kénytelen elszenvedni olyan veszteségeket, amelyek a nagy csoportra jellemző *kollektív cselekvés* elmaradására vezethetők vissza, illetve – a másik oldalon – a szervezett csoportokra jellemző érdekérvényesítési képességnek tudhatók be. (*Olson* [1965].)

Tullock – szintén a hatvanas évek közepén megjelent – korszakos tanulmánya (*Tullock* [1967]) új fejezetet nyitott az állami beavatkozással összefüggésben kialakuló monopolhelyzetekkel kapcsolatos társadalmi veszteségek megértésében. A járadékszerzésre irányuló törekvések – röviden: *járadékvadászat* – természetrajzának megértése véleményem szerint nagyban előmozdíthatja a kelet-európai társadalmi-gazdasági átalakulás folyamatának mind jobb megértését.

Ez utóbbi két területhez kapcsolódóan Stigler és Peltzman az állami szabályozás valóságos működésének feltárása terén gazdagította ismereteinket. A közgazdasági elemzések standard logikáját alkalmazva, a szóban forgó két szerző hangsúlyozza, hogy a szabályozási piacon is a *kereslet* és a *kínálat* egyensúlya határozza meg azt, hogy valójában milyen állami szabályozással találkozhatunk a gazdaság és a társadalom egy-egy szférájában (*Stigler* [1971], *Peltzman* [1976]).

c) Tulajdonjogok gazdaságtana. A tulajdonjogokkal foglalkozó új institucionalista szerzők rámutattak a tulajdonjogok jelentőségére mind a vállalatok eredményessége, mind más, nem gazdasági szervezetek tevékenysége szempontjából. Coase sokáig feledésbe merült 1937-es cikke nyomán a *tranzakciós költségek* középpontba állításával az egyes szerzők – mint például Alchian, Demsetz, Cheung vagy Barzel – a vállalatelmélet alapja-

it rakták le.[1] Az említett közgazdászok megmutatták, hogy a tulajdonjogok rendszere alapvetően befolyásolja az emberek magatartását, gazdasági és társadalmi viselkedését egyaránt. *A tulajdonjogok ugyanis az egyének költség- és haszonstruktúrájának egyik meghatározói.* A racionálisan kalkuláló emberek pedig nyilvánvalóan másképpen cselekszenek akkor, ha a cselekedeteik révén elérhető haszon, illetve cselekedeteik költsége változik. Azaz, a tulajdonjogok elrendeződése számít. Azt várhatjuk, hogy másképpen fognak az emberek viselkedni akkor, ha magántulajdon, és másképpen, ha köztulajdon keretei között élik életüket. A magántulajdonra jellemző *kizárhatóság* és a szerzett jogok *átruházhatósága* jó lehetőséget nyújt az erőforrások hatékony felhasználására. E tulajdonságoknak a hiánya viszont az erőforrások túlzott igénybevételét, vagy éppen ellenkezőleg, azok nem kellő mértékű hasznosítását eredményezi.

d) A tranzakciós költségek gazdaságtana. Ez az irányzat gyakorlatilag egy személy nevéhez köthető, vagy az ő nevével fémjelezhető. Oliver Williamson – a tranzakciós költségek fogalmára építve – az *opportunista magatartás* középpontba állításával a vertikális és horizontális integráció magyarázata terén vívott ki magának elismerést (*Williamson* [1975], [1985]).

e) A jog gazdaságtana. Ronald Coase 1960-as, immár klasszikus tanulmányának nyomdokain közgazdászok és jogászok mind szélesebb tábora foglalkozik a jogrendszer *hatékonysági* problémáival. A jog gazdaságtanát kutató szerzők – így például *Cooter* [1988], *Polinsky* [1989], *Posner* [1992] és mások – munkáira egyaránt az jellemző, hogy a felelősségi jogok középpontba helyezésével a racionális – kalkulatív – magatartás közgazdasági modelljei alapján próbálnak meg hatékonysági következtetéseket levonni. Az eddigiekkel összhangban a konklúzió itt is ugyanaz: *az intézményi struktúra* (azaz ebben a konkrét esetben: a jogrendszer) az esetek többségében *számít.*

f) Új gazdaságtörténet. E terület művelői a két Nobel-díjas kliometrikus köré csoportosíthatók. A Robert Fogel nevével fémjelezhető csoporthoz tartozók a gazdaságtörténeti problémák elemzésekor előszeretettel használják *az ökonometria* eszköztárát, és ezekkel az eszközökkel, *valamint a standard közgazdasági logika alkalmazásával* próbálják magyarázni a történelmi folyamatokat, jelenségeket (*Fogel* [1989]). Az új gazdaságtörténetírás másik vonulata a Douglass North köré csoportosulók munkáiban ölt testet. North és hívei a tranzakciós költségek segítségével igyekeznek az intézményi struktúra változásaira vagy éppenséggel stabilitására választ adni. Munkáikban egyfelől a vállalatgazdaságtan egyik fő állítására támaszkodnak, mely szerint a különböző gazdasági és társadalmi intézmények rendszerint azért alakulnak ki, hogy *minimalizálják a tranzakciós költségeket,* és ezen keresztül *maximalizálják* az outputot, a várható eredményt vagy *társadalmi jólétet.* Ugyanakkor ezen állítás nyilvánvaló fogyatékosságainak, több esetben *empirikus* alapon megkérdőjelezhető voltának a magyarázatára a már említett kollektív cselekvés logikáját és a járadékvadászat elméletét használják. A nem hatékony intézmények kialakulásának és fennmaradásának magyarázata során – legújabb törekvésként – az ideológiát próbálják még figyelembe venni (*North* [1981], [1990]).

[1] A vállalatgazdaságtan problémáit többnyire játékelméleti módszerekkel elemzô közgazdászok – mint például Holmström, Kreps, Milgrom, Roberts, Tirole vagy mások – gyakorlatilag a naiv tulajdonjogi iskola említett szerzôinek nyomdokain haladva írták meg nagy hatású munkáikat az elmúlt két évtizedben.

A megközelítésmód magyarországi megjelenése

Azt hiszem, hogy más közgazdaságtani irányzatokhoz képest az új institucionalista közgazdaságtan területén, illetve az ehhez kapcsolódó területeken kifejtett gondolatok magyarországi megjelenése kedvezőbb. Ennek nyilvánvalóan vannak szubjektív és objektív okai. Nagyjából a következőkre gondolok.[2]

Bizonyára segítette az irányzat hazai megjelenését az a tény, hogy az új institucionalista közgazdaságtan gyűjtőfogalma alá tartozó irányzatokhoz sorolható közgazdászok között több Nobel-díjas is található. Rájuk és gondolataikra mindig több figyelem összpontosul.

Mindehhez természetesen véletlenek és szubjektív elemek is párosultak. Tudomásom szerint voltak közülünk olyanok, akik külföldi ösztöndíjaik során kerültek kapcsolatba az egyes irányzatok – például a tulajdonjogi iskola vagy a tranzakciós költségek gazdaságtanának – képviselőivel. Hasonló módon alakult ki kapcsolat Olsonnal is, aki tartott is Magyarországon előadást.

De a külföldi szemináriumok adta személyes kapcsolatfelvételi lehetőségek is sokat segítettek. Két St. Louis-i professzor (John Nye és Lee Benham) németországi szemináriumán több magyar oktató vett részt az elmúlt három évben. Steve Pejovichnak az elmúlt két évben Pozsonyban tartott, a tulajdonjog közgazdaságtanával foglalkozó kurzusára is kaptak magyarok meghívást. (Tudtommal North prágai kurzusának nem voltak magyar résztvevői.) A Soros Alapítvány szervezésében 1992-ben Prágában a tulajdonjogi iskola több igen neves képviselőjével (Alchiannel, Mecklinggel és másokkal) találkozhattunk.

Több cikk, monográfia és válogatás nyújt lehetőséget az említett irányzatok főbb gondolatainak megismerésére. (Lásd a cikk végén található irodalomjegyzéket.[3]) A szakirodalom megismerésére a környező kelet-európai országokhoz képest „kiugróan jó" lehetőségük van a magyar közgazdászoknak. A két vezető folyóirat – a *The Journal of Law and Economics* és a *Journal of Institutional and Theoretical Economics* – hozzáférhető a Közgazdaságtudományi Egyetem és a Közgazdaságtudományi Intézet könyvtárában. De a *Kyklos* – ugyan több mint hiányosan –, a *Public Choice*, a *Journal of Legal Studies* és a *Journal of Economic History*, hogy még néhány fontosabb forrást említsek, szintén megtalálható a hazai könyvtárakban.

A magyar szerzők munkáiban az említett irányzatokhoz tartozó külföldi kutatókra való hivatkozások nélkül is többször felbukkannak az intézményi elemzés jegyei. Azt hiszem az intézmények figyelembevétele a kelet-európai közgazdászok számára majdnem természetes. Az éppen aktuális intézményi struktúra hatékonysági problémái folyamatosan vonzották a közgazdászok érdeklődését. A problémát én abban látom, hogy ez a természetes érdeklődés nem párosult *az árelmélet szigorú alkalmazásának igényével.*

Az irányzat hazai abszorpciója

Annak ellenére, hogy a kínálat más területekhez képest még akár jónak is tekinthető, az új institucionalista közgazdaságtan hazai meghonosodásáról és a hazai közgazdaságtani (illetve más társadalomtudományi) munkákban való tükröződéséről már nem nyilatkoznék annyira elégedetten. Természetesen szívesen látnám, ha az új institucionalista köz-

[2] A számbavétel nyilvánvalóan nem teljes és meglehetôsen szubjektív. Ha valamilyen szempontot vagy valakit nem említek, az csakis információim hiányos voltára vezethető vissza, és itt kérek elnézést mindezért.

[3] Az irodalomban felsorolt magyarul olvasható könyvek és tanulmányok listája inkább reprezentatívnak, semmint teljes körűnek tekinthetô.

gazdászok gondolatai mind szélesebb körben hatnának! (Ez persze semmiképp sem jelenti azt, hogy ennek így is kellene lennie, csupán egyéni preferenciáról van szó. Nem állná meg a helyét az a kijelentés, hogy ez vagy bármely más megközelítésmód lenne az egyedül üdvözítő.)

Természetesen jelentős késésről számolhatunk be az új institucionalista szemléletmód magyarországi elterjedése és tükröződése tekintetében. Ha valaki végigtekint a fontosabb cikkek megjelenési dátumain, akkor ez világosan látszik. Különösen tanulságos ez, amikor - például - a tulajdonjogok közgazdaságtana fejlődésének jelentősebb állomásait összevetjük azzal, hogy milyen témák foglalkoztatták a gazdasági reform különböző fázisaiban a tulajdonjogi kérdésekkel foglalkozó magyar közgazdászokat.

Az egyetemeken, főiskolákon és a szakközépiskolákban tanított kurzusok anyagában bizonyos területeken már megjelentek a fent bemutatott irányzatok tanításai. A standard mikroökonómia - a maga nehézségeivel és problémáival ugyan, de - általánosan elfogadott tantárggyá vált. A szociológia és egyes közgazdaságtani, vállalatgazdaságtani tanszékek tananyagában régóta megtalálhatók a racionális döntések elméletével vagy a játékelmélettel foglalkozó, illetve azt érintő tantárgyak. De ezen módszertani alapok mellett a diákok hallgathatnak olyan kurzusokat is, amelyek az új politikai gazdaságtan vagy a közösségi döntések elméletének bizonyos témaköreit érintik. (Ez utóbbi területen egyébként fokozatos javulás várható, hiszen hamarosan két tankönyv is megjelenik a közeljövőben. A már meglévő kínálattal együtt - Olson, Buchanan, Hirschman - talán ez az a terület, amely az angolul nem olvasók számára is leginkább megismerhetővé vált/válik. Ne feledjük, ez az oktatásban pillanatnyilag még feltétel!)

A vállalatelméleti kurzusok anyagaiban többé-kevésbé tükröződnek a tulajdonjogi iskola vagy a tranzakciós költségek elméletével foglalkozó közgazdászok gondolatai. A jogrendszer chicagói szemléletű elemzésének magyarországi meghonosítása terén az első lépéseket ugyan már régen megtették, de széles körű fogadtatásról vagy befogadásról nemigen beszélhetünk. Ezen a területen lökést adhat a CEU keretében folyó jogi képzés, hiszen az ott megkezdett oktatásban a chicagói jogi kar közvelenül érintett. Tudtommal a kliometria iránt is mutatkozik érdeklődés a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen, de még inkább az ELTE-n.

Csak remélhetem, hogy ez a folyamat erőre kap, és az új institucionalista szemléletmód mind az oktatók és a kutatók, mind a diákok körében egyre népszerűbbé válik.

Irodalom

A) A szövegben említett szerzők egyes fontosabb művei:

ALCHIAN, A. [1965]: Some economics of property rights. Megjelent: *Alchian* [1977].

ALCHIAN, A. [1977]: Economic Forces at Work. Indianapolis: Liberty Press.

ALCHIAN, A.-DEMSETZ, H. [1972]: Production, information costs and economic organization. Megjelent: *Alchian* [1977] 73-110. o.

ALCHIAN, A.-KESSEL, R. [1962]: Competition, monopoly and the pursuit of money. Megjelent: *Alchian* [1977] 151-175. o.

ALCHIAN, A.-KLEIN, B.-CRAWFORD, G. [1978]: Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process. Journal of Law and Economics, 1978. október, 297-326. o.

ARROW, K. [1951]: Social Choice and Individual Values. Wiley, New York.

BARZEL, Y. [1982]: The Measurement Cost and the Organization of Markets. Journal of Law and Economics. 1982. 1. sz., 87-110. o.

BLACK, D. [1958]: The Theory of Committees and Elections. Cambridge University Press, Cambridge.

Buchanan, J.–Tullock, G. [1965]: The Calculus of Consent. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
Cheung, S. [1978]: The Myth of Social Costs. IEA, Hobart Paper 82.
Cheung, S. [1970]: The structure of contract and the theory of non-exlusive resources. Journal of Law and Economics, 1970. április, 49–70. o.
Cooter, R.–Ulen, T. [1988]: Law and Economics. HarperCollins.
Downs, A. [1957]: The Economic Theory of Democracy. Harper Row, New York.
Downs, A. [1967]: Inside Bureaucracy. Little Brown, Boston.
Demsetz, H. [1967]: Toward a Theory of Property Rights. American Economic Review, vol. 57, 2. szám, 347–359. o.
Fogel, R [1989]: Without Consent or Contract. Norton, New York.
Furubotn, E.–Pejovich, S. [1972]: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. Journal of Economic Literature, 1972. 3. sz., 1137–1162. o.
North, D. [1981]: Structure and Change in Economic History. Norton, New York.
North, D. [1990]: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press: Cambridge, New York.
Olson, M. [1965]: The Logic of Collective Action. Harvard University Press, Cambridge.
Peltzman, S. [1976]: Toward a More General Theory of Regulation. Journal of Law and Economics, augusztus, 211–240. o.
Polinsky, M. [1989]: An Introduction to Law and Economics. Little Brown: Boston.
Posner, R. [1992]: Economic Analysis of Law. Little Brown, Boston.
Stigler, G. [1971]: The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics and Management, tavasz, 1–21. o.
Tullock, G. [1967]: The welfare cost of tariffs, monopolies, and theft. Western Economic Journal, vol. 5. 224–232. o.
Williamson, O. [1975]: Markets and Hierarchies. The Free Press, New York.
Williamson, O. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. The Free Press, New York.

B) Cikkek külföldi szerzőktől magyarul:

Downs, A. [1957]: Politikai cselekvés a demokráciában: egy racionális modell. Közgazdasági Szemle, 1990. 9. sz., 993–1011. o.
Coase, R. [1937]: The Nature of the Firm. (A vállalat természete.) Economica, 4. sz. 386–405. o. Magyarul megjelent: *Czakó Erzsébet–Kocsis Károly–Reizer Edit* (szerk.) [1989]: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan" tanulmányozásához. Aula Kiadó, Budapest, 31–40. o.
Coase, R. [1960]: The Problem of Social Cost. (A társadalmi költségek problémája.) The Journal of Law and Economics, vol. 3, október, 1–44. o. Először magyarul megjelent: *Harmati Attila–Sajó András* [1984] 202–243. o., majd új fordításban: Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák (Ipargazdasági Szemle) 1992. 1. sz., 15–44.o.

C) Monográfiák:

Olson, M.[1982]: A kollektív cselekvés logikája. Szociológiai füzetek, 29.
Olson, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és bukása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Pejovich, S. [1993]: A tulajdonjogok közgazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Popkin, S. [1986]: A racionális paraszt. Szociológiai füzetek, 39.
Hirschman, A. [1984]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Szociológiai füzetek, 34.
Hirschman, A. [1995]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Osiris Kiadó,Budapest.

D) Válogatások:

Buchanan, J. M. [1992]: Piac, állam, alkotmányosság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Czakó Erzsébet–Kocsis Károly–Reizer Edit (szerk.) [1989]: Szemelvények a Vállalatgazdaságtan tanulmányozásához. Aula Kiadó, Budapest.

HARMATHY ATTILA–SAJÓ ANDRÁS (szerk.) [1984]: A jog gazdasági elemzése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
PÁPAI ZOLTÁN–NAGY PÉTER (szerk.) [1994]: Racionális döntések. Aula Kiadó, Budapest.
SIMON, H. [1982]: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
STIGLER, G, J. [1989]: Piac és állami szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

E) Cikkek, ismertetések hazai szerzőktől:

DUNAVÖLGYI MÁRIA [1989]: A piac korlátai és a korlátok piacosítása. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 572–584. o.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1990]: Korrupció és tulajdon. Közgazdasági Szemle, 4. sz., 389–425. o.
HAMECZ ISTVÁN–ESŐ PÉTER [1991]: Vállalatvezetői magatartás és hatékonyság – tulajdonjogi megközelítés. Közgazdasági Szemle, 1. sz., 31–46. o.
PÁL GABRIELLA [1993]: „Ne szavazz, csináld magad!" – Gondolatok a taxisblokádról. Szociológiai Szemle, 1993.
SWAAN, WIM [1994]: Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság. Közgazdasági Szemle, 10. sz., 845–858. o.
SZABÓ KATALIN [1994]: Az elsőbbségadástól a számítógép-billentyűzetig. Közgazdasági Szemle, 4. sz., 298–312. o.
TÖRÖK ÁDÁM [1992]: A tulajdonjogok közgazdaságtana és a versenypolitika. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 550–564. o.
TÖRÖK ÁDÁM [1992]: Ronald Coase. Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák. Ipargazdasági Szemle, 4. sz., 3–15. o.
URBÁN LÁSZLÓ [1995]: Közcélú szabályozás hatáselemzése. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

Pete Péter

Mi az általános az általános egyensúlyelméletben?

„...az Általános Egyensúlyelmélet-iskola elméletei vagy egyáltalán nem fogadhatók el verifikált reáltudományi elméletként, vagy ha van reáltudományi tartalmuk, az igen szűk körre terjed ki. Feltevései külön-külön is nagyon speciálisak, s együttes alkalmazásuk még sokkal szűkebbre szorítja a jelenségeknek azt az osztályát, amelynek megmagyarázására képes."[1]

Egy 25 évvel ezelőtt megjelent könyvből idéztem ezeket a sorokat. A kötet más helyein a szerző az általános egyensúlyelmélet paradigmájának elvetésére, s egy teljesen új gazdasági rendszerelmélet kidolgozására hív fel, amely képes a mikro- és makroökonómia, a verbális és a formalizált elmélet, a szocializmus és a kapitalizmus gazdasági viselkedésének elméleti integrálására.

Kornai János Anti-equilibrium című könyvében tett felhívása nem talált meghallgatásra. Az, hogy a szaporodó egyetemi közgazdasági karok bevezető kurzusain ma ugyanazt a Samuelson-féle *Közgazdaságtant* tanítjuk, amely Kornai könyvének akár elsődleges céltáblája lehetett,[2] nos ez nemcsak azért van, mert a szocializmus – mint a cserén alapuló gazdasággal szembeni elméleti és gyakorlati alternatíva – megbukott. Persze ez sem lényegtelen. De az általános egyensúlyelmélet paradigmája a világban máshol is aratott.

[1] *Kornai* [1971] 387. o.
[2] Magyarul lásd: *Samuelson–Nordhaus* [1987].

Pete Péter az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa és a Kossuth Lajos Tudományegyetem docense.

A szocializmus bukásától függetlenül is veszített népszerűségéből a fejlődő országok specialitásait hangsúlyozó *development economics*, s hol van ma a valaha oly népszerű „harmadik utas" eszme? Populizmusra hajló politikai mozgalmak élén talán, de az akadémiai közgazdaságtanban aligha.

Nem állítom persze, hogy mindez pusztán, vagy akár elsősorban az elmélet önértékének, logikai magyarázó erejének, netán empirikus relevanciájának köszönhető. Az utóbbi egy-két évtized ideológiai konzervativizmusa is besegített, többek között azért is, mert az erőforrás-allokáció hatékonyságának központba állításával az egyensúlyelmélet paradigmája a termelési vagy jövedelmi folyamatokba való széles körű állami beavatkozás bírálatára sokkal inkább alkalmas, mint annak alátámasztására.

Sok minden történt persze azóta az elméletben is. A Kornai által élesen bírált, teljesen életidegen feltevések közül néhány egy picikét kevésbé életidegen lett. Hogy csak néhány fontos területet említsek, ahol az elmélet fejlődött: áralkalmazkodások mellett az elmélet felölel mennyiségi alkalmazkodásokat, árnyaltabban kezeli az egyensúly fogalmát, bevonja a disequilibriumot az elemzésbe, a makroökonómia mikroökonómiai alapokra helyezésével integrálja a két területet, óriásit halad a determinisztikus folyamatoktól a sztochasztikus, a statikus gondolkodásból a dinamikus gondolkodás irányába, kevésbé mereven kezeli a racionalitási posztulátumot stb.

Mondhatja persze valaki, hogy a feltevések még mindig éppen eléggé életidegenek ahhoz, hogy a levonható következtetések gyakorlati jelentőségében kételkedjünk. És ez igaz is, mi több, a konkrét esetekben azokat az elemeket, újításokat is gyakran ignoráljuk, amelyeket az elmélet a feltevések lazítása terén tett. Tesszük pedig mindezt kényelmi okokból, azért, hogy a modell ne legyen nagyon bonyolult.

Mire jó akkor ez az egész? Mi a szerepe a zárt, deduktív logikán alapuló elméletnek? A feltevések mindig tartalmaznak annyi egyszerűsítést, ami miatt életidegennek tekinthetjük majd őket, s egy formalizált elméleti modellből sohasem lehet mást, illetve többet kiolvasni, mint amit feltevések formájában mi magunk tettünk bele. Szerencsés esetben még azt is azonosítani lehet, hogy melyik feltevés magyarázza a modell ilyen vagy olyan tulajdonságát. Ennyiben a kényelmes karosszékben kigondolt elméleti modell eredményei új információt nem hordoznak.

Zárt modellen azt értem, amit az elmélet általános egyensúlyi modellnek nevez.[3] Tudjuk, hogy az általános egyensúlyi modellt nem az különbözteti meg a parciális modelltől, hogy az előbbiben sok piac van, az utóbbiban meg csak egy (vagy kevés), s ezért az általános modell „realisztikusabb" képe a valóságnak. Ez így biztosan nem igaz. A különbség az, hogy a parciális modellben leírt jelenségek más változók (a világ többi része) olyan alkalmazkodását követelik meg, amely a modellben egyáltalán nem szerepel. Ennyiben tehát a modell logikai konzisztenciáját olyan tényezők garantálják, amelyek a modellben egyáltalán nincsenek jelen.

Az általános modell akkor is általános, ha csak két piac van benne, de a benne szereplő változók körkörösen meghatározzák egymást, nincsenek benne „elkötetlen" logikák, a modell működése nem igényel segítséget a benne nem szereplő tényezőktől. Meggyőződésem szerint az általános jelző az ilyen modellekben nem a magyarázni kívánt világ

[3] Az általános egyensúlyi modell megjelölés itt természetesen nemcsak az eredeti Walras-féle problémával, tehát az áru- és termékpiacok szimultán egyensúlyát biztosító árrendszer létével és működésével foglalkozó modellcsaládot jelenti. (Eredetét lásd: *Walras* [1874].) Tágabb értelemben minden olyan elméleti struktúrát általános egyensúlyi modellnek neveznek, amely a világot egymással összefüggő piacok rendszereként írja le, s amelyben a gazdasági szereplők magatartása az egyenlet- vagy egyenlőtlenség-rendszerekkel leírt piacok kitüntetett állapotait hozza létre. A keynesi gondolatok formalizálására használt *ISLM* rendszer éppúgy ezen a logikán alapul, mint Barro és Grossman általános egyensúlytalanság modellje (lásd: *Barro–Grossman* [1971]).

lefedettségének fokára, hanem a logikai konzisztencia eme követelményére utal. És itt van az a pont, ahol a „karosszékből", tehát pusztán spekulatív, deduktív logikai úton is lehet valami relevánsat mondani.

Minden gazdaságpolitikai koncepció, javaslat vagy a vitákban akár teljesen verbálisan előadott érv mögött áll valamilyen közgazdasági elméleti logika, vagy ezek valamilyen (gyakran eklektikus) kombinációja, még ha a javaslat képviselője ennek nincs is tudatában. A formalizált, zárt elméleti modellek többek között arra jók, hogy segítségükkel az eklektikus logikák gyakori inkonzisztenciája, önellentmondó jellege kiszűrhető, illetve a „becsempészett" implicit feltevések nyílttá tehetők.

Nálunk a szocialista időkben az intézmények formális és informális viselkedésének elemzése népszerűbb terület volt, mint a logikailag zárt gazdasági modellek alkalmazása. Néha érzékelem, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan „beömlése" többeket éppannyira irritál, mint a McDonald's vagy az amerikai filmek kultúrimperializmusnak érzékelt térhódítása. Lehet, hogy az ellenérzések nem is alaptalanok. De van a dolognak haszna is. Nemcsak az jön be vele, hogy a fogyasztók a határhaszon árral való egyenlővé tételével érik el optimumukat, és hogy a tökéletes verseny egyensúlyi helyzete a minden világok legjobbika, amit állami beavatkozással csak rontani lehet, hanem az általános közgazdasági modellek kultúrája is. A modellekben való gondolkodásra való nagyobb hajlam a maga szigorú konzisztenciakritériumaival. Épp ezért a modellszerű gondolkodás elterjedése közgazdasági elemző munkánkban hozzásegít ahhoz, hogy a gazdaságpolitikai vitáink tisztuljanak. Nem abban az értelemben, hogy egyetértsünk, hanem hogy pontosan meg tudjuk határozni, hogy miben nem értünk egyet, illetve hogy mit is takar valójában egy-egy javaslat, vagy a múlt egyfajta magyarázata. Ehhez pedig az általános egyensúlyelmélet a maga minden gyengéjével kiváló gondolati keretet nyújt.

Gyakran hallani olyan véleményeket, hogy ez az elmélet „a mi körülményeink között nem releváns, mert a mi gazdaságunk nem úgy működik, mint egy igazi piacgazdaság". Akadémiai körökben a tranzitológia művelői mondanak néha ilyeneket, de a gazdaságpolitikai okfejtésekben is találkozunk vele, különösen olyankor, amikor a Nemzetközi Valutaalap ajánlásait kell bírálni. Utóbbiak teljesen egyértelműen egyensúlyelméleti logikán, annak is egy szűkebb modellcsoportján alapulnak, ha tehát valaki a helyi viszonyokra alkalmatlannak ítéli őket, ez akár az egyensúlyelmélet relevanciájának megkérdőjelezését is takarhatja.

Igazuk van-e, vagy hol van igazuk ezeknek a kritikáknak? Releváns-e az elmélet a fejlett kapitalizmuson kívül, mondjuk az átmenet időszakában ? Mennyire általános érvényű az elmélet logikája? Egészen általánosan szólva, egy egyensúlyelméleti modell gazdasági magatartások és korlátok kombinációja. A magatartások változók közti függvénykapcsolatok formájában szerepelnek, és a modell azt mutatja meg, hogy az endogén változók mely konstellációja vagy milyen tartománya az, amely a korlátokat kielégíti. A korlátok közül különösen nagy jelentősége van az ún. összegzési (*add up*) korlátoknak, amelyek rendszerint olyan mérlegösszefüggések, amelyek a részek és az egész viszonyának konzisztenciáját kényszerítik ki. Az ilyen típusú korlátok közül talán a legismertebb, a modellépítésben leggyakrabban használt összefüggés a Walras-törvény, amely azt mondja ki, hogy egy teljes rendszerben a túlkeresletek összege zérus. Miután minden eladási szándék vételi szándék is egyben (ha másé nem, hát pénzé), ezért az összes piac összes eladási szándéka szükségszerűen azonos a vételi szándékok összegével.

A magatartások és a korlátok egymástól függetlenek. Ennek hangsúlyozása nagyon fontos akkor, ha az egyensúlyelméleti közelítés relevanciáját firtatjuk. Egészen biztos, hogy a szocializmus rendszerében a termelő, a szocialista vállalat még igen nagy jóindulattal és szélsőséges egyszerűsítéssel sem volt jellemezhető profitmaximalizáló termelőként, és az is valószínű – mint a pénzkínálat magyar tudorai váltig állítják –, hogy az

átmenet jelenlegi viszonyai között a magyar gazdaság pénztartási hajlandósága sem írható le egyszerűen valamely kamatláb negatív függvényeként. A magatartások oldalán tehát lehetnek specifikumok. Amikor tehát valaki ezek figyelmen kívül hagyása miatt bírálja, mondjuk az IMF stabilizációs javaslatait, akkor ebben lehet igaza.

Ami azonban a korlátokat, különösen a mérlegösszefüggés-szerű azonosságokat illeti, nos ezek univerzálisak, ezek esetében nincs helye specifikumokra való hivatkozásnak. Walras-törvényszerű összefüggések a tisztán szocialista gazdaságra nézve is megfogalmazhatóak és használhatóak. Így jártak el például azok a modellek, amelyek a szocialista gazdaság árupiaci hiányait a visszaszorított (rejtett) infláció jelenségével magyarázták, s az árupiaci túlkereslettel például a pénzpiaci túlkínálatot állították szembe.[4] Hasonlóképpen, a piacgazdaságra való átmenet Magyarországán is szükségszerűen (közhelyszerűen) igaz az, hogy egy zárt rendszerben valaki csak akkor költhet többet a jövedelménél, ha valaki más a sajátjánál kevesebbet költ.

Hadd hozzak egy igen egyszerű példát annak illusztrálására, hogy egy egyensúlyi modell segítségével tisztábban lehet látni, mi van a nézeteltéréseink mélyén! Makroökonómiai érdeklődésű lévén, egy makroökonómiai problémát választottam, a költségvetési hiány és a fizetési mérleg kapcsolatát. A példával csak a modell mint gondolkodási keret hasznosságát akarom illusztrálni, nem célom itt a probléma részletes taglalása.

Ismeretes, hogy sokan a fizetési mérleg hiánya és a költségvetési hiány között viszonylag szoros kapcsolatot tételeznek fel, s e vélemények szerint a fizetésimérleg-problémák enyhítésének nélkülözhetetlen része a belső felhasználás, ezen belül mindenekelőtt a költségvetés kiadásainak csökkentése, hiányának lefaragása. Mások hevesen bírálják a kormány jelenlegi költségvetési megszorításait, mondván: a költségvetési kiadások drasztikus visszafogása a belső kereslet csökkenésén keresztül mindenekelőtt a termelés visszaesésével jár majd. Nemcsak a munkanélküliség nőhet, de a csökkenő jövedelmek miatt csökken az adóbevétel és a megtakarítás. Így aztán nemcsak a külső egyensúly nem fog javulni, de e politika a költségvetésre sem lesz pozitív hatással.

A probléma elemzésére a legkiválóbb eszköz a nemzetijövedelem-azonosság, amit mindenki ismer:

$$Y = C + I + G + [Ex - Im].$$

A jelölések közismertek, ezeket nem részletezem. Az összefüggés *ex ante* a jószágpiac egyensúlykritériuma, *ex post* pedig egy mérlegazonosság. Hogy mennyire az, azt némi átalakítással még nyíltabbá tehetjük. Ha mindkét oldalból levonjuk a fogyasztást, akkor a bal oldalon a megtakarítások és adók maradnak:

$$S(Y) + T(Y)^5 = I + G + [Ex - Im],$$

amiből

$$0 = [I - S(Y)] + [G - T(Y)] + [Ex - Im].$$

Ezt is mindenki ismeri, ez a mérlegösszefüggés azt mondja ki, hogy egy teljes rendszerben a szereplők (esetünkben: gazdálkodó, illetve háztartási szféra, kormányzat és külföld) bármelyikének jövedelmét meghaladó kiadása csak úgy lehetséges, hogy azt valamely más szereplő megtakarítása finanszírozza. Miután ez egy mérlegazonosság, azt nem lehet belőle kiolvasni, hogy a benne szereplő tételek hogyan hatnak egymásra. Meg

[4] A szocialista országok gazdaságával foglalkozó nyugati elemzők munkáiban évtizedek óta fellelhető ez a közelítés. (Lásd például *Portes* [1977]).

[5] *Y* szerepeltetésével *S* és *T* argumentumaként arra utalok, hogy ezeket rendszerint erősen jövedelemfüggőnek szoktuk tekinteni. Természetesen nem csak attól függnek, és a jövedelemtől való függésük nem feltétele az azonosság érvényességének.

lehet azonban mondani, hogy mik a feltételei annak, hogy a költségvetés hiánya (második tétel) viszonylag szorosan vagy viszonylag lazábban kapcsolódjék a fizetési mérleg hiányához (harmadik tétel).

Így például, ha az output növekedését a kapacitás korlátozza, és a belföldi termék és külföldi termék között viszonylag szoros helyettesíthetőség áll fenn, akkor a költségvetés hiányának növekedése egyértelműen a fizetési mérleg romlásában fog lecsapódni. A költségvetés hiányának mérséklése ekkor indokolt lehet.

Ha azonban a belföldi és külföldi jószág nem, vagy csak nagyon kis mértékben helyettesíti egymást, akkor a belső felhasználásnak a költségvetési hiány csökkentése útján történő visszafogása csak a belső felhasználás importhányadán keresztül enyhít a fizetésimérleg-problémán, illetve még annyira sem. A keresletcsökkenés valóban a belső termelést veti vissza, az adóbevételek is csökkennek stb. Viszonylag jól körülhatárolhatóak tehát azok a feltételek, amelyek az egyik vagy a másik vélekedés alapját képezhetik.

Sajnos a dolog persze nem ennyire egyszerű. Nagyon fontos komplikáló tényező az (és ez az elméleti modellek felhasználásakor szinte mindig így van), hogy az elméleti modellben definiált változók nem pontosan felelnek meg annak a változónak, amit a statisztika mér. Így például a fenti mérlegazonosság költségvetési deficit kategóriája nem azonos azzal, amit az államháztartási statisztika kimutat.

A modellben szereplő $[G - T(Y)]$ nem tartalmazza a költségvetés kamatfizetésének azt a részét, amit a költségvetés, a reálkamat és nominális kamat különbözeteként, az államadósság inflációs eróziójának kompenzálására fizet. Ez ugyanis sem nem áru- vagy szolgáltatásvásárlás, sem nem jövedelemtranszfer (utóbbi negatív adóként van jelen a modellben). A statisztika ugyan a költségvetés folyó kiadásaként veszi számba a kamatfizetésnek ezt a részét is, ténylegesen azonban nincs köze a jószágpiac folyó egyensúlyához. Igazuk van tehát azoknak, akik a kérdéses tételt a költségvetési hiányból levonják akkor, amikor a költségvetés árupiacra gyakorolt hatását elemzik.[6]

Hol jelentkezne akkor ez a jelenség a makromodellben? Természetesen a vagyoneszközök piacain (*asset markets*). Legyen a modellben kétféle vagyonjószág: pénz és államkötvény. Az alábbi egyenletek ezek piacait szemléltetik, az egyenletek bal oldalán a pénz, illetve kötvénykínálat, jobb oldalán a megfelelő kereslet áll. Feltételezzük, hogy a keresletek a financiális vagyoneszközök reálmennyiségére vonatkoztatva fogalmazódnak meg, ezért szerepel az árszint a nevezőkben. A keresleteket nem specifikáltuk, ennek mondandónk szempontjából nincs jelentősége.

$$M/P = f(\ldots),$$
$$K/P = g(\ldots),$$

ahol M a nominális pénzkínálat, K pedig a kötvények nominális állománya. Az árszint növekedése a kötvények reálértékét, tehát a kötvénykínálatot (az államadósság reálértékét) csökkentené. A kötvénykínálat változatlanságához tehát az kell, hogy a kötvények nominális állománya növekedjék. Gyakorlatilag a kötvénytartók a reálkamat felett kapott kamatot arra használják, hogy új kötvényeket vesznek, s így tartják fenn a kötvénypiac egyensúlyát, ez az államadósságot nem növeli, de nem is számít jövedelemnek.

Mindezzel csupán illusztrálni kívántam, hogy standard makroökonómiai modellek a konkrét magyar gazdasági helyzet által felvetett kérdések vizsgálatára is alkalmasak. A vitákban való állásfoglaláshoz természetesen ennél konkrétabb specifikáció szükséges.

[6] Lásd például *Oblath* [1995].

Hivatkozások

BARRO, R. J.–GROSSMAN, H. I. [1971]. A General Disequilibrium Model of Income and Employment. American Economic Review, 61.

KORNAI JÁNOS [1971]: Anti-equilibrium. A gazdasági rendszerek elméleteiről és a kutatás feladatairól. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

OBLATH GÁBOR [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. Külgazdaság, 7–8. sz.

PORTES,R. [1977]: The Control of Inflation: Lessons from East European Experience. Economica vol. 44. május.

SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS, W. D. [1987]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

WALRAS, L. [1874]: Elements d´economie politique pure. Lausanne.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. május (443–456. o.)

Bagó Eszter

Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért

A kormány 1995. december végén fogadta el az új – kutatóműhelyek széles körű bevonásával készült – középtávú iparpolitikai koncepciót, amelyet az érdekképviseletek, kamarák, szakmai szervezetek körében is egyeztettek. A cikk áttekinti az ipari folyamatok változásának azokat a tendenciáit, amelyek arra késztették az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumot, hogy az 1992-es korábbi iparpolitikai koncepciót felfrissítse. Az új irányelvek legfontosabb elemeinek bemutatása után a szerző kiemel néhány olyan fontos kérdéskört, amely tekintetében a szakmai viták során jelentős véleménykülönbség mutatkozott a szakértők körében.

Az ipari folyamatok új tendenciái

Az 1992-ben összeállított iparpolitikai koncepció a magyar gazdaság transzformációs szakaszának kezdetén készült. Az ipari folyamatok áttekintésekor a magyar gazdaságtörténet legnagyobb ipari visszaesését kellett regisztrálni. A prognózisban, valamint a célés eszközrendszerben a stabilizálás, az átmeneti szakasz teendői, a válságkezelés nagy hangsúlyt kaptak.

1993 óta az ipari folyamatok a koncepció előrejelzéseitől és az általános szakértői prognózisoktól is eltérően alakultak. 1993-ban megkezdődött, 1994-ben felgyorsult és napjainkig is tart az ipari termelés várakozásoknál lényegesen gyorsabb növekedése.

Bár a KSH adatai 1993 óta jelzik az ipari növekedést, a szakértők sokáig „nem hittek a szemüknek". Egyes értékelések számbavételi hibákat véltek felfedezni, mások elismerték ugyan a növekedés tényét, de azt rossz növekedési pályának tekintették. Az ipari növekedés beindulása óta három év telt el, és ez már elég hosszú időszak az árnyalt értékeléshez. Bár az ipari termelés 1993. évi négy-, 1994. évi kilenc- és 1995. évi közel ötszázalékos növekedését nemzetközi összehasonlításban akár imponálónak is lehet nevezni, azt mégsem szabad túlértékelnünk. 1995 novemberében az ipar bruttó termelése még mindig csak háromnegyede a tíz évvel előttinek. Az exportorientáció jelentős erősödése ellenére az ipari kivitel dinamizmusa nemzetközi összehasonlításban nem kielégítő, az ipari termelés importigényessége az ipar exportképességével összevetve magasnak tekinthető.

Az elmúlt három év ipari folyamatainak értékelésekor (az adatokat lásd az *1. táblázatban*) a mérleg egyik serpenyőjébe, *a kedvező tendenciák* közé tartozik, hogy:

– a beinduló ipari növekedés egyre erőteljesebb mértékben az exportorientáció erősödésére épült (1995-re már a növekedés egyedüli forrásává vált az export növekedése),

Bagó Eszter az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium főosztályvezetője.

1. táblázat
Ipari folyamatok
(Az előző év azonos időszaka 100 százalék)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995 jan.-dec.
Az ipari termelés volumene	81,7	90,3	104,0	109,2	104,8
Az ipari termelés az 1985. év havi átlagában	72,6	65,5	68,1	74,3	78,3
Az ipar összes értékesítése	81,7	93,1	102,9	109,3	104,0
belföldi értékesítés	82,6	93,4	103,7	106,0	98,6
exportértékesítés	76,3	96,6	100,2	120,6	119,1
a belföldi értékesítés részaránya	75,6	75,4	75,6	72,6	69,8
az exportértékesítés részaránya	24,4	24,6	24,4	27,4	30,2
Az ipar összes értékesítése	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kivitel (folyó áron, dollárban)*	137,2	107,4	82,3	120,2	121,5
anyagok, félkész termékek	-	98,0	86,0	120,9	130,3
gépek, szállító eszközök	-	107,4	97,0	112,3	113,2
fogyasztási cikkek	-	125,3	80,0	126,9	112,3
Behozatal (folyó áron, dollárban)**	175,6	99,9	112,3	116,2	107,0
anyagok, félkész termékek	-	97,4	103,7	127,4	121,8
gépek, szállítóeszközök	-	101,8	145,4	101,7	94,7
fogyasztási cikkek	-	102,2	108,4	120,5	100,9
Az iparban foglalkoztatottak átlagos száma (ezer fő)***	1147,6	997,1	871,3	856,3	836,9
a létszámváltozás indexe	89,0	86,9	87,4	98,3	n.a.
Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelés	93,7	95,3	113,4	115,7	111,5
A jogi személyiségű ipari gazdasági szervezetek					
- száma	11995	14141	17170	19568	21735
- megoszlása százalékban, létszám-kategóriák szerint					
11 főnél kevesebb	-	-	39,2	47,2	60,2
11-20 fő	57,1	63,8	28,6	23,6	14,3
21-50 fő	18,5	15,9	14,6	13,6	12,6
51-300 fő	16,9	14,1	13,0	11,8	9,8
300 fő felett	7,5	6,2	4,6	3,8	3,1
Nemzetgazdasági beruházások (előző év 100 százalék)	87,7	98,5	102,5	112,3	≈100,0
A feldolgozóipari beruházások részaránya (megfigyelt kör, folyó áron, százalékban)	-	29,2	24,5	22,0	26,7
Jövedelmezőség az iparban (nyereség/árbevétel)	-	-5,5	-0,1	0,4	n.a.

* A kivitel és a behozatal 1995-ben előzetes adatok. Függőleges vonalak az éves adatok között: statisztikai módszertani változás.

**1991-ben a jogi személyiségű és a kettős könyvvitelű jogi személyiség nélküli szervezetek, 1992-1994-ben a 20 fő feletti. 1995-ben a 10 fő feletti szervezetek adatai. Az 1995. évi adat az I-XI. hónap átlaga.

*** Értelemszerűen az időszak végén vagy az utolsó hónapban. A szervezetek száma: 1995. december 31-én.

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv 1992, 1993, 1994; A KSH jelenti 1995. 6-12. sz.; Statisztikai Havi Közlemények 1995. 1-12. sz.; A gazdasági szervezetek száma 1995. 1-12., IKM; Külkereskedelmi termékforgalom 1993-1994. január-december és 1995. január-december.

– 1994-ben megindult, 1995-ben folytatódott az ipari beruházások szintjének emelkedése, ami az ipari növekedés tartóssága szempontjából fontos tényező,

– a növekedést a termelékenység jelentős javulása kísérte.

E tendenciák az ipar korábbi mély válságából való kijutására, sőt a (világ)piaci alkalmazkodóképesség megerősödésére utalnak.

A mérleg másik serpenyőjében, *a negatív oldalon* a növekedés strukturális tartalma és makrogazdasági összefüggései állnak:

– az ipar struktúráján belül az anyag- és energiaigényes szakágazatok, a bérmunkajellegű tevékenységek dinamizmusa a strukturális megújulás késlekedését jelzi,

– a belpiacon az ipar importtal szembeni versenyképessége gyenge, a termelés és az export importigényessége nem csökken,

– az ipari növekedésben fontos szerepe volt a rövid távú keresleti tényezőknek (világgazdasági konjunktúrának, 1994-ben az erőteljes belső keresletélénkülésnek),

– az exportsikerekre – az árversenygépesség növelésén keresztül – jelentős hatást gyakorolt az 1994–1995-ös árfolyam-politika.

Az ipar helyzete tehát sok szempontból gyökeresen különbözik a két-három évvel ezelőttitől. A növekedés hátterében nemcsak a keresleti tényezők kedvező alakulása mutatható ki, hanem a sikeres vállalati alkalmazkodás egyre szaporodó esetei is. Több olyan vállalatcsoport határozható meg, amelyek stabilak, fejlődőképesek. Az ipari vállalkozások közül a nemzetközi versenyképesség és a további növekedés szempontjából ígéretes vállalatcsoportot alkotnak a külföldi tulajdonú vállalatok, ezeken belül is a világ vezető multinacionális cégeinek magyarországi egységei. Hasonlóképpen, az ipari nagyvállalatok körében lezajlott válságot és szerkezetátalakulást követően kezdenek kiemelkedni azok a cégek, amelyek képesek a súlyos piacvesztés után talpra állni. 1993–1994-ben a legdinamikusabb vállalatcsoport a 20 főnél kevesebbet foglalkoztató cégek csoportja volt, 1995-ben a középvállalatok csoportja mutatja a legerőteljesebb növekedést. Lényeges különbség a néhány évvel ezelőtti állapothoz képest, hogy szemben a visszaeséssel, amikor egész szakmák tűntek el, az újjáéledés számos cég életképes részlegének sikerült. A cégek perspektívái függetlenedtek a szakágazat egészének pozícióitól. A vállalati szervezeti rendszer lassan stabilizálódik, a vállalkozások többsége a szervezeti, tulajdonosi átalakulás után már hosszú távon is életképes keretek között gazdálkodhat. Lényeges eltérés van az állami befolyásolás lehetséges eszközrendszerében is: az állam tulajdonosi szerepe jelentősen visszaszorult, az állami költségvetés terhelhetősége – bank- és adóskonszolidáció, egyedi válságkezelések, garanciavállalások stb. tekintetében – nagymértékben csökkent, és értékelésünk szerint válságkezelésre is csak egy-egy kivételes egyedi esetben van csak szükség.

A fenti tényezők következtében az ezredfordulóig terjedő időszakban az *ipar pozitív* (nem védekező jellegű) *alkalmazkodását elősegítő,* alapvetően *normatív alapon működtetett iparpolitikai eszközrendszer alkalmazása kerülhet előtérbe.*

Iparpolitikai célok, kihívások

A kilencvenes évek második felében az ipar, *az iparpolitika új kihívások elé került:*

– a leépülés évei után meg kell kezdeni a beruházási és modernizációs felzárkózást,

– a fejlett piacgazdaságokhoz való integrálódás érdekében fel kell erősíteni a szerkezetváltás folyamatát, növelve a termelésben és exportban a nagyobb hozzáadott érték tartalmú termékek arányát,

– meg kell teremteni az európai integrálódást biztosító harmonizációs feltételeket,

- újjá kell építeni, szélesíteni kell a vállalatok közötti együttműködési-kooperációs láncokat a hazai iparon belül, illetve nemzetközi méretekben,
- az exportorientáció erősítése mellett növelni kell a hazai termékek részarányát a belföldi piacokon is, ezzel járulva hozzá a makrogazdasági egyensúly megteremtésének követelményéhez, az import növekedését meghaladó exportnövekedéshez.

Mindezek a kihívások, követelmények *az ipari versenyképesség növelését középpontba állítva* foglalhatók egységes keretbe.

A versenyképesség növekedésére épülő ipari növekedés biztosítása *aktív, a kínálati oldal erősítésére építő iparpolitikát* feltételez. Az eddig kedvező tendenciák csak akkor tarthatók fenn, illetve erősíthetők, ha az ipar mikroszerkezetében kialakuló szerkezetváltási folyamatok megerősödnek, az ipari kapacitások és a termékek korszerűsége, valamint a vállalati kapcsolatok intenzitása lényegesen javul. Ehhez azonban a makrogazdasági politikán túlmenő *olyan speciális iparpolitikai eszközök alkalmazása szükséges, amelyek a versenyképességet befolyásoló kulcstényezőkre hatnak, a kapacitások, a termékek korszerűsítése, a költségcsökkentés, a piacra jutási feltételek javítása érdekében aktívan beavatkoznak a folyamatokba.*

Figyelembe véve a gazdaság méreteit, egyensúlyi viszonyait, erőteljes világgazdasági beágyazottságát, a magyar ipar növekedési lehetőségei, gyors modernizációjának esélyei és így *az alkalmazható iparpolitika mozgástere erőteljesen korlátozott.*

Az ipar jövőjét, fejlődésének ütemét és pályáját erőteljesen befolyásoló *külgazdasági környezetben* esély van arra, hogy évi 7-10 százalékos exportbővülés érhető el, az ipari termelés évi 3-6 százalékos növekedéséhez erről az oldalról várhatóan biztosítottak a feltételek.

Az ipar belgazdasági növekedési környezetében reálisan azzal számolhatunk, hogy a GDP az évezredfordulóig 0–3 százalék közötti növekedési sávban helyezkedik majd el. Ha a jelenlegi beruházási dinamika fennmarad - ez segíti az ipar modernizációját és bővíti belföldi piacait -, a beruházási ráta növekszik, és ezzel párhuzamosan a belföldi fogyasztás aránya csökken, akkor a GDP-nek ebbe a növekedési sávjába szintén beilleszthető az évi 3-6 százalékos ipari növekedés.

Az ipar növekedésének, a versenyképesség javulásának fontos feltételeit tekintetve, és a makroökonómiai korlátokat figyelembe véve, 1997 előtt nincs reális lehetőség az érdemi javulásra. Így nem várható a vállalkozások fiskális terheinek, illetve a belföldi *hitelfelvétel reálköltségeinek a jelentős csökkenése.* A mainál fokozottabban vállalkozásbarát környezet megteremtésének érdekében a makroökonómiai korlátok által befolyásolt tényezőkön túl a kormánynak lépnie kell azonban ott, ahol a vállalkozási feltételek javítása nem ütközik költségvetési korlátokba:

- enyhíteni kell a vállalkozásokkal kapcsolatos adminisztratív terheket (dereguláció),
- a vállalkozások számára piacot biztosító gazdaságpolitikát kell érvényesíteni (a közbeszerzésekben, az exportösztönzésben, a privatizációban, a gazdaságdiplomáciában),
- határozottan kell fellépni a feketegazdaság ellen,
- fejleszteni kell a pénzügyi infrastruktúrát, a banki szolgáltatásokat.

Az ipari növekedés reálisan megvalósítható sikerforgatókönyve aktív, a kínálati oldal erősítésére építő iparpolitikát feltételez. Az eddig kedvező tendenciák csak akkor tarthatók fenn, illetve erősíthetők, ha az ipar mikroszerkezetében beindult szerkezetváltási tendenciák megerősödnek, az ipari kapacitások és termékek korszerűsége, valamint az iparon belüli vállalati kapcsolatok intenzitása lényegesen javul.

Az általános vállalkozói klíma, a gazdaság általános egyensúlyi helyzetének javulása mindehhez a kedvező keretfeltételeket teremtheti meg. Ez azonban csak kiinduló és nem elégséges feltétel. Az ipari versenyképesség növelése ennél többet követel: *az államnak*

jelentős feladatokat is vállalnia kell a szükséges fejlődés elindítása, ösztönzése érdekében.

Az iparpolitika passzívitása az elkövetkezendő években csak kedvezőtlen iparfejlődési forgatókönyveket eredményezhet. A vállalkozásokkal szemben „semleges" gazdaságpolitikai irányzat, vagy – rosszabb esetben – a vállalkozói szférát terhelő elvonások növekedése, az iparpolitika forrásainak csökkentése a további iparfejlődés kudarcát vetíti előre. Ebben az – egyértelműen elkerülendő – helyzetben reális veszély a megindult kedvező irányú szerkezeti változások visszarendeződése, az exportorientáció csökkenése, újabb felszámolási hullám beindulása, a befektetési hajlandóság veszélyesen alacsony színvonalon való stagnálása.

Az eszközrendszer elemei

A jelenlegi erőforrás- és egyensúlyhiányos helyzetben különösen fontos, hogy egyértelműen kiemelésre kerüljenek azok az iparpolitikai eszközök, amelyekre a szűkös forrásokat koncentrálni kell. Az ipar versenyképességét szolgáló iparpolitika stratégiai elemei között első helyre kerültek *az európai integrálódáshoz való felkészülés* feladatai. (A versenyképesség javítását szolgáló iparpolitikai programok cél- és eszközrendszerét, intézményi hátterét a *Függelékben szereplő táblázatok* foglalják össze.)

Az európai integrációhoz való csatlakozás a magyar kormány programjában rögzített külgazdasági stratégia alapvető célkitűzése. Az európai integráció követelménye több oldalról meghatározza az ipar fejlesztési stratégiáját. Egyfelől a célkitűzések között elsőbbséget kell kapnia – a versenyképes struktúrák kialakítását segítő – *ipari szerkezetátalakítás felgyorsításának*. Másfelől *az iparpolitika eszköztárának* már rövid és középtávon is minél inkább összhangban kell lennie a nemzetközi kötelezettségekből adódó előírásokkal.

A társulási megállapodás hatásainak elemzése rávilágított arra, hogy a szabad kereskedelem feltételei között az egyes ipari ágazatok a kínálati problémáik, illetve általában *versenyképességük gyengesége miatt veszélyeztetett helyzetben vannak.* A verseny nyomásának növekedésével járó kihívás – a gazdasági átalakulás jelenlegi szakaszában – szükségessé teszi a mikroszféra alkalmazkodási feltételeinek javítását elősegítő, az iparpolitikai koncepcióban bemutatott eszközök alkalmazását.

Az integráció előfeltétele a *jogi harmonizáció.* A magyar kormány elfogadta az Európai Unióhoz való csatlakozást előkészítő jogharmonizációs feladattervet. Az iparfejlődést a legközvetlenebbül befolyásoló harmonizációköteles terület a fogyasztóvédelem, a termékfelelősség, a technikai szabályok és szabványok témaköre, valamint a környezetvédelem. A versenyképes szerkezetváltást, illetve exportbővítést középpontba állító iparpolitikai célkitűzésekkel egybevágnak a minőségügy és a szabványügy területén előírt harmonizációs követelmények.

Magyarország és az Európai Unió közötti szabad kereskedelem egyik alapfeltétele, hogy azonos versenyszabályok érvényesüljenek. A *versenypolitika rendelkezései közvetlenül érintik az iparpolitikát, általános jellegénél fogva szűkítik annak mozgásterét.* A támogatásokról való tájékoztatás kötelezettsége mellett legfeljebb tíz év áll rendelkezésre a támogatáspolitikának a szigorú EU-szabályokhoz való igazítására. A vállalkozók és érdekképviseleti szerveik köréből erőteljes igényként jelenik meg az iparvédelem. Az ipari struktúraváltás sikere érdekében az ipar- és a kereskedelempolitikai eszközök folyamatos összehangolására van szükség ahhoz, hogy a verseny erősödése miatti piacvédő törekvések, illetve a piacnyitás (nemzetközi szerződésekben is rögzített) lépései közötti kényes egyensúly kialakítható legyen.

Az európai integrációra való felkészülés feladatai után a koncepció *nyolc, úgynevezett horizontális eszközt* tartalmaz, amelyek mindegyike ágazati hovatartozástól függetlenül szolgálhatja a versenyképesség növelését. Ezek a programok részben a *kínálati oldal* erősítését, részben *a piacra jutási feltételek* javítását kívánják elősegíteni. Ezeket egészíti ki *az iparpolitika szereplőinek együttműködését* szolgáló programpont.

A versenyképesség növelése érdekében mindenekelőtt az ipari termékek és az ipari tevékenység korszerűségi színvonalának emelésére, a költségek csökkentésére van szükség. Ennek feltételrendszerét javíthatja a kormányzat *a beruházások, a K+F- és az innovációs tevékenység ösztönzésével.* Az ipari beruházások területén az elmúlt években jelentős elmaradás halmozódott fel. Az 1989–1993 közötti négy évben hozzávetőleges számításaink szerint (nemzetközileg átlagos szintű beruházási rátával és tényleges hazai GDP-vel számolva) legalább 30-35 százalékkal kevesebb ipari beruházás valósult meg, azaz négy év alatt mintegy 250-300 milliárd forintnyi beruházás maradt el az iparban a kedvezőtlen gazdálkodási körülmények miatt.

A termelés korszerűsítésében felhalmozódott lemaradások pótlása, *az ipari beruházások élénkítése* az iparfejlesztés kulcskérdésévé vált. A vállalkozói szféra likviditása, jövedelemtermelő képessége, tőkeereje – az elmúlt évek recessziója, átalakulási veszteségei után – ma nagyon gyenge. Kétségesnek látszik, hogy jelentős ösztönző intézkedések nélkül az ipar széles sávjában beindulhat-e olyan korszerűsödési folyamat, amely visszafordítja a hazai vállalkozások belföldi piacvesztését, illetve megalapozza az exportorientáció szükséges megerősödését.

A speciális beruházásösztönző lépéseknek legalább háromirányúaknak kell lenniük:

– *adórendszeren* belüli beruházásösztönző elemek erősítése (a termelőberuházások, a nagybefektetők kiemelt ösztönzése, amortizációelszámolási kedvezmények),

– a hitelfelvétel lehetőségeit javító *speciális hitelkonstrukciók* (a kamatköltségek csökkentése), elsősorban az exportorientált beruházások esetében,

– *a kis- és középvállalatok fejlődését* elősegítő beruházások támogatása (a saját erő növelése, kedvező hitelforrások, garanciarendszer fejlesztése).

Az elmúlt évek gazdaságkörnyezeti, mikrogazdasági folyamatai nem kedveztek a hazai K+F- tevékenység fejlődésének. A kialakult helyzetre jellemző, hogy a cégek passzív alkalmazkodási stratégiát követnek, az innovációra fordított kiadásokat a vállalatok drasztikusan csökkentették, a hazai tudásbázis – főleg az ipari K+F-területen – meggyengült.

Az ipari szektor számára nélkülözhetetlen a K+F és az innováció erősítése a *K+F-eredmények alkalmazásának gyorsítása. Prioritásként kell kezelni a kis- és középvállalatok innováció- és versenyképességének javítását,* transzferszervezeteinek kiépítését a K+F és a technológiai innováció területén. Az Európai Unió és Magyarország gazdasági kapcsolatai szükségessé teszik *a gazdasági és műszaki jogrendszer harmonizálását, a minőségfejlesztés és a környezetvédelem követelményeinek kielégítését.*

Az innovatív környezet kialakítását, működését a közvetett hatású *normatív szabályozás* mellett a vállalkozói K+F-tevékenységek különböző szintű *támogatásával,* az információs rendszer létrehozásával, a szolgáltató és tanácsadó hálózat működtetésével, a technológiai transzfer hatásos mechanizmusának kialakításával, biztosításával, továbbá a működőképes fejlesztési vállalkozási rendszer kialakításával kell elérni.

Az elmúlt években a magyar ipar a régió egészénél lényegesen erőteljesebb vonzerőt gyakorolt a külföldi tőkére. A feldolgozóiparban működő külföldi részvételű gazdasági társaságok a termelésben, a foglalkoztatásban és különösen az exportban igen jelentős szerepet töltenek be. A magyar gazdaság, a magyar ipar a jövőben feltétlenül igényli a külföldi tőke aktív szerepét. A külföldi tőke vonzása terén stratégiai cél *a korábbi években elért pozíció megőrzése.*

A magyar befektetési adottságok javítása, a stabil gazdaság és a jó befektetési klíma

kialakítása mellett speciális iparpolitikai feladatként jelenik meg *a külföldi működőtőke modernizációs szerepének az erősítése.* Ez egyrészt a nemzetközi vállalatok és a magyar kis-, középvállalati szféra közötti együttműködés erősítését, másrészt külföldi működőtőke technológiai fejlesztési szerepének, tovagyűrűző modernizációs hatásainak az erősítését jelenti.

A magyar gazdaságban megtelepedett nemzetközi vállalatok és a belföldi kis- és középvállalatok közötti termelési együttműködést nem a külföldi cégek szándékának hiánya akadályozza, hanem hogy alacsony az olyan kis- és középvállalatok aránya, amelyek képesek a magas minőségi követelményeknek tartósan megfelelni. Az elmúlt években a kis- és középvállalati kör mennyiségi fejlődése igen dinamikus volt, e szféra versenyképességi, technológiai színvonala azonban messze elmarad a fejlődés mennyiségi jegyeitől. Ennek egyik jele, következménye, hogy az újonnan formálódó ipari szervezeti rendszeren belül nem fejlődtek kellő mértékben a vállalati kooperációs, együttműködési kapcsolatok, miközben a régi kapcsolatrendszer sok területen szinte teljesen felbomlott. Az ágazaton belüli kereskedelem, a *bedolgozói, alvállalkozói rendszerek fejlődése, a vállalati hálózatok, a nemzetközi vállalatrendszerek kialakulása* a modern ipar vállalati szerkezetének lényeges vonása. E kapcsolatrendszer hiánya jól tükröződik a magyar ipari termelés importigényességében. A fejlődő hazai vállalkozások, az idetelepülő multinacionális vállalatok nem támaszkodhatnak hazai beszállítói bázisra.

A beruházáselénkítés korábban vázolt eszközei összességében jól szolgálhatják a beszállítói kapacitások fejlődését is, a kis- és középvállalati politika keretében azonban szükségesnek látszik speciális, beszállítói programok indítása. Ezen a területen nem csak a beruházásokhoz lenne szükséges speciális ösztönzőket (például kamatkedvezményekkel) kiépíteni. Nagy súlyt kell helyezni a korszerű műszaki, technológiai, termelés-szervezési ismeretek elterjesztésére, segíteni kell hozzáférhetőségüket.

Az anyag, energia és tőke szűkössége miatt a magyar ipar versenyképessége szempontjából kiemelt jelentőségű a munkaerő kvalifikáltsági szintje, szakképzettsége, foglalkoztatásának költsége és a munka termelékenysége.

A magyar munkaerő *szakképzettségi szintje* relatíve jónak tekinthető. A kilencvenes évek elejének erőteljes ipari visszaesése, a vállalatok helyzetének tartós bizonytalansága, a szakképzési feladatok elhanyagolása és nem utolsósorban az életkörülmények romlása a humán erőforrás erózióját is magával hozta. A kiinduló helyzet – figyelembe véve a fejlett országok szakképzettségi követelményeihez való felzárkózás szükségességét – nem túlzottan kedvező. Ahhoz, hogy eddigi versenyelőnyünket ne veszítsük el, szükség van a munkaerő képzési, átképzési feltételeinek, eszközeinek és módszereinek az átalakítására

A versenyképesség fenntartása érdekében *rövid távon* a foglalkoztatási költségek, a keresetek növekedési ütemének visszafogása több okból szükséges. Ezáltal több forrás marad felhalmozásra, mérsékelhető az infláció, s a nemzetközi összehasonlításban alacsony bérek – egyéb tényezők mellett – hozzájárulnak versenyképességünk javításához. A foglalkoztatás egyéb költségeiben a bérre rakódó kötelező munkáltatói járulékok mérséklését kell célként kitűzni a jóléti rendszer piacosítása során. *Hosszabb távon* a keresetek növekedése együtt haladhat a termelékenység növekedésével. Ez, a reálkeresetek növekedésére irányuló társadalmi igényen túl, keresleti oldalról segítheti elő az ipari termelés növekedését.

A munka *termelékenysége* a versenyképesség egyik legfontosabb eleme. Alakulása részben technikai feltételektől, részben humán tényezőktől, szervezési, vezetési módszerektől függ. Mindkét téren jelentős elmaradások halmozódtak fel a magyar iparban. A termelésnövekedés húzóhatásánál fogva az elmúlt két évben sikerült a termelékenységben is növekedést elérni. A következő időszak egyik legfontosabb feladata, hogy a termelékenység növekedése tartós maradjon. Ennek hátterét a termelés technikai feltételei-

nek, a szakképzésnek a korszerűsítésén keresztül a kormányzat is ösztönözheti, de a termelékenység növekedése végső soron a mikroszféra döntései nyomán valósulhat meg.

Az ipar tartós növekedést biztosító fejlődési pályája csak erőteljes exportorientáció mellett valósítható meg. Az export gyors növekedését elsősorban az ipari kínálat növekvő versenyképessége biztosíthatja. Emellett azonban szükséges az is, hogy *az exportügyletek, illetve az exportcélú fejlesztések finanszírozása a vállalkozások számára kedvező feltételek között történjen.* Az exportösztönzés intézményrendszere már fő elemeiben kiépült, hatóköre azonban még viszonylag szűk. Az Eximbank tevékenységének kiszélesítésével, az exportfejlesztéshez kapcsolódó kedvezményes hitelkonstrukciók körének bővítésével, a kollektív exportösztönzés, a gazdaságdiplomácia eszközeinek erőteljesebb érvényesítésével a kormányzat segítheti elő az ipar külpiaci sikereit.

A belföldi piacon *az iparvédelem* eszközei (vámok, kontingensek alkalmazási lehetőségei) a nemzetközi megállapodásainkkal összhangban korlátozottak. Megfelelően indokolható esetekben születő, strukturális átalakulás alatt álló iparágak esetében a vámemelési lehetőségekkel lehet élni. Az iparvédelem új lehetőségét teremti meg a közbeszerzési törvény, amely határozott preferenciákat biztosít a hazai termelőknek. A hazai piac védelme érdekében eredményesen működtethetők a piacvédelmi, antidömping-eljárások. A fogyasztóvédelmi rendszer átalakítása bizonyos piacvédelem érvényesítését segíti, emellett hozzájárulhat az illegális kereskedelem és import visszaszorításához.

Piacgazdasági tapasztalatok szerint a sikeres iparpolitika megfogalmazásában és megvalósításában az iparpolitika szereplőinek, a kormányzati oldalnak, a vállalkozókat képviselő szakmai szövetségeknek, valamint a munkavállalókat képviselő szakszervezeteknek folyamatos együttműködésére van szükség. Az általunk ismertetett iparpolitikai célok megvalósítása sem képzelhető el a korábbinál szélesebb körű érdekegyeztetés, együttműködés nélkül.

Ennek az együttműködésnek a szervezeti-jogi keretei jórészt már Magyarországon is kialakultak. Szükség van azonban a kormányzat, a munkaadói és munkavállalói szervezetek közötti párbeszéd folyamatossá tételére és elmélyítésére. A munkaadói oldalon a közjogi kamarák a múlt év elején megkezdték működésüket, az államigazgatással való feladatmegosztásuk most van kialakulóban. Igen fontos ugyanakkor a szakmai szövetségek megerősítése. Az IKÉT (Ipari és Kereskedelmi Érdekegyeztető Tanács) és bizottságainak munkáját folyamatossá kellene tenni. Eredményeit hasznosítani kell egyrészt a kormányzat és a reálszféra közötti információáramlás, érdekegyeztetés biztosításához, másrészt az iparpolitikai döntések megvalósulásához.

A megvalósítás kérdőjelei

A koncepcióról rendezett szakmai vitákon rendre felmerült, hogy a stabilizációra koncentráló, restriktív gazdaságpolitikai környezetben biztosíthatók-e a feltételek a jelentős iparfejlesztési feladatok megoldásához. A korábbiakhoz képest napjainkban már lényegesen kevesebben értelmezik az iparpolitikai aktivitást úgy, hogy ágazati metszetű iparpolitikára lenne szükség (amitől mind a korábbi, mind a jelenlegi kormányzati iparpolitikai koncepció élesen elhatárolódott). Nagyon gyakori volt viszont az a vélemény, hogy a makrogazdasági politika erősen korlátozza a vállalkozási kedvet, lehetőségeket, és ez elsősorban a hazai vállalkozások növekedési esélyeit lehetetleníti el. Sokan vélték úgy, hogy ezzel a makrogazdasági politikával szemben kell az iparpolitika cél- és eszközrendszerét megfogalmazni.

A koncepció fontos kiinduló pontja volt, hogy a piacgazdasági viszonyok között az iparfejlődés lehetőségeit és pályáját alapvetően az általános makrogazdasági viszonyok, a

vállalkozási és beruházási klíma, a piaci kilátások határozzák meg. Az iparpolitika mozgástere önmagában viszonylag szűk, az iparpolitika feladata a fejlődési pálya finomhangolása, strukturális tartalmának befolyásolása, bizonyos hosszú távú folyamatok kialakulásának előkészítése. A sikeres iparpolitika stabil, kiegyensúlyozott makrogazdasági viszonyokat feltételez. Így a gazdaságpolitika egyensúlyjavító intézkedései – bár azok kétségtelenül áldozatokkal is járnak a növekedés rövid távú lehetőségeit illetően, mégis – a tartósan megvalósítható ipari növekedési pályának előfeltételét jelentik.

Az 1995. évi folyamatok végül is nem igazolták azokat az aggályokat, amelyek a stabilizációs intézkedések növekedéskorlátozó hatását hangsúlyozták. Az ipari beruházások szintjének emelkedése folytatódott, a piacszűkítő intézkedések hatásaként ugyan az ipari növekedési ütem mérséklődött, de ezt az export bővülése még jelentős mértékben semlegesíteni tudta. A vállalkozások jövedelmi helyzete javult. Az 1995. évi folyamatok azt is bizonyítják, hogy a stabilizációs erőfeszítések a magyar gazdaság javuló külső megítélésén keresztül úgy is bővítik az iparfejlődés lehetőségeit, hogy megteremtik a külföldi tőke erőteljes beáramlásának alapvető feltételeit, és jól hozzáférhetővé teszik a külföldi hitelpiacokat a hazai vállalkozások számára.

Az iparpolitikai koncepciónak számolnia kellett a jelenlegi makrogazdasági helyzet realitásaival. Ez egyrészt azt jelentette, hogy az elérhető növekedési ütem prognosztizálásakor lassan javuló tőkepiaci és jövedelmezőségi helyzetet és mérsékelten bővülő belföldi piacot kellett alapul venni. Másrészt a költségvetési egyensúly javításának elfogadott prioritását szem előtt tartva, az állam megvalósítható szerepvállalásának (az aktív iparpolitika céljára rendelkezésre álló források általi) nyilvánvaló korlátaival kellett számolni. A koncepcióban felsorakoztatott iparpolitikai eszközök, nem állami, hanem a vállalkozói kezdeményezésekre épülnek, és a kormányzati segítség csak kiegészítő jellegű.

A koncepció megvalósulásával, megvalósíthatóságával kapcsolatos kérdésre fontos adalékot (sőt választ) jelenthet, hogy az 1996. évi költségvetési és adótörvények számos ponton a koncepcióval egyező változásokat tartalmaznak. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium kezelésében lévő gazdaságfejlesztési célelőirányzat lényeges emelése bővíti a befektetésösztönzésre, a műszaki fejlesztés támogatására rendelkezésre álló forrásokat. Az Eximbank és a Mehib tőkeemelése (a meghirdetett árfolyam-politikával együtt) segíti az exportösztönzési feladatok megoldását. Az adótörvényen belül a társasági adó beruházást ösztönző kedvezményeinek a kiszélesítése (az új amortizációelszámolási szabályok és az exportorientált nagybefektetések, valamint az elmaradott térségekbe irányuló befektetések kedvezményezése) szintén olyan, a koncepcióval összhangban álló lépések, amelyek a beruházások ösztönzésén keresztül az ipari modernizáció gyorsítását szolgálják.

Végül – részben a koncepció megvalósíthatóságának kérdésével is összefüggésben – figyelmet érdemel, hogy a koncepció szakmai vitái során számos szakértő igen kritikusan értékelte a külföldi működőtőke beáramlásának ipari modernizációs hatását. A külfölditőke-beáramlás fizetési mérlegre gyakorolt kedvező hatásait, a vegyes vállalatok növekvő szerepét a termelésben és az exportban tények bizonyítják. Ugyanakkor nagyon ellentmondásos a megítélése a külföldi tőke növekvő részvételének ezek domináns motivációit illetően. Vajon várható-e ettől a folyamattól a magyar ipar világgazdasági integrációjának olyan irányú fejlődése, amely nem egyszerű bérmunkakapcsolatokra épül, hanem növeli a magasabb hozzáadottérték-tartalmú termékek arányát. Megfogalmazódott olyan vélemény is, hogy a külföldi működőtőke, a multinacionális vállalatok növekvő szerepe az iparban a kormányzati iparpolitika mozgásterét szűkíti. A külföldi tulajdonosok üzletpolitikájukat, stratégiájukat, nemzetközi keretekben alakítják, árképzésük, jövedelemelosztási politikájuk a vállalatcsoport egészének érdekeit szolgálja, és így magyar befektetéseik ennek a politikának és nem a hazai iparfejlesztésnek az érdekei szerint alakul.

Az iparpolitikai koncepció nagy hangsúllyal foglalkozik a külföldi tőke beáramlásának

modernizációs szerepével. A napjainkban már igen jelentős külföldi befektetések mellett (1994. évi mérlegadatok szerint a feldolgozóipar jegyzett tőkéjén belül a külföldi tulajdonhányad 37 százalékot ért el) az iparpolitika fontos feladatává vált, hogy a működőtőke-beáramlás ösztönzésén belül – a hazai ipar tőkevonzó képességének megőrzése mellett az ösztönzés „minőségi" jellegére koncentráljon. Egyre nagyobb szerepe lesz annak, hogy a gazdasági környezet kedvező feltételeket teremtsen a már itt megtelepedett tőke hozamának újrabefektetéséhez, a tőkeemelési döntésekhez. A beruházási klíma általános javulása, a normatív befektetésösztönzési eszközök szélesítése, a K+F-tevékenység segítése, honorálása teremthet megfelelő hátteret ahhoz, hogy a külföldi befektetők beruházási tevékenységüket volumenében és minőségében erősítsék. Emellett – a többségben hazai tulajdonban lévő – kisvállalati kör fejlesztésére irányuló határozott iparpolitika[1] segítheti a gazdaság, az ipar tulajdonosi körök szerinti kettéválásának, dualitásának az elkerülését. Ugyanakkor egy határozott, a versenyképesség növelésére koncentráló kis- és középvállalati politika feladata az is, hogy segítse a magyar iparban egy olyan beszállítói hálózati rendszer kialakulását, amely képes lesz fogadni a már megtelepült nemzetközi vállalatok beszállítói igényeit. E feltételek között várható, hogy a külföldi működőtőke modernizációs szerepe erősödik, és e vállalati kör a mainál is erősebb szerepet tölt be az ipar versenyképességének fejlesztésében.

Függelék

Az ipar versenyképességének növelését szolgáló iparpolitika fő elemei

1. Felkészülés az európai integrálódásra

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Versenyképes ipari szerkezet kialakítása A mikroszféra alkalmazkodási feltételeinek javítása	Modernizáció, a versenyképesség erősítése 2068/1995. (III.24.) kormányhatározat végrehajtása EU K+F-keretprogramokba való bekapcsolódás feltételeinek megteremtése Jogharmonizáció A verseny- és támogatáspolitika harmonizálása Információs rendszer kialakítása az adott piacra szállítandó termékek és szolgáltatások műszaki-kereskedelmi követelményeinek megismeréséhez	Európai Ügyek Hivatala PHARE-program OMFB Magyar Szabványügyi Testület Nemzeti Akkreditálási Testület

[1]Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium várhatóan májusban nyújtja be a kormánynak a kis- és középvállalatok fejlesztésére vonatkozó koncepcióját.

2. Beruházásélénkítés

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Tartósan 20-25 százalékos beruházási ráta A feldolgozóipar korszerűsítése, a versenyképes kapacitások bővítése Regionális egyenlőtlenségek oldása	Gazdasági stabilizáció, az általános beruházási klíma javítása Infrastrukturális fejlesztések Regionális iparfejlesztési programok készítése Kedvezőbb feltételek, támogatás a vállalatok korszerűsítési, fejlesztési törekvéseinek megvalósításához – célzott preferenciák az adórendszerben – kedvezőbb amortizációs szabályok – speciális hitelkonstrukciók – a garanciarendszer szélesítése	Gazdaságfejlesztési Alap Hitelgarancia-szervezetek Fejlesztési pénzintézetek Kockázatitőke-társaságok Regionális fejlesztési társaságok

3. A külföldi működőtőke modernizációs szerepének erősítése

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Évi 1,5 milliárd dollárt elérő működőtőke-import A külföldi működőtőke beáramlásával járó modernizációs hatások erősítése A hazai telephelyű vállalatok integrálódása a nemzetközi vállalathálózatokba	Vonzó befektetési környezet megteremtése; a magyar telephelyek vonzerejének erősítése Az infrastruktúra fejlesztéséhez nyújtott kedvezmények erősítése a telephelyadottságok javításához Egységes befektetésösztönzési rendszer keretében a beruházások ösztönzése A nagybefektetők kiemelt kezelése Hazai befektetési lehetőségekhez befektetőket vonzó programok kidolgozása Erőteljes gazdaságdiplomáciai lépések a külföldi nagybefektetők megnyerésére A hazai beszállítói rendszer fejlesztése Adó- és járulékterhek mérséklése	Gazdaságfejlesztési célelőirányzat Kereskedelmi kirendeltségek Nemzetközi Vállalatok Magyarországi Társasága Joint-Venture Szövetség

4. A vállalati K + F, innováció támogatása

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
A vállalati exportképesség, versenyképesség, innovációs képesség javítása	K + F iránti vállalkozói kereslet élénkítése: - technológiai beruházások megvalósításának támogatása - állami K+F-megrendelések (közbeszerzési törvény) - nemzetközi K+F-programokba történő bekapcsolódás támogatása - a K+F-ráfordítások adójóváírásának szabályozása - jogi szabályozás (például műszaki szabályozás, nonprofit törvény) - környezetvédelmi szempontok érvényesítése A fejlesztési vállalkozások rendszerének kialakítása: - vállalkozói inkubátorházak hálózatának fejlesztése - ipari és technológiai parkok bővítése - ipari K+F-intézetek reorganizációja, a kis- és közepes vállalkozások igényeinek kielégítésére - információs rendszer összehangolása, fejlesztése Kis- és közepes vállalkozások ösztönzése: - adópolitika - minőségbiztosítás támogatása, minőségközpontok létrehozása - a technológiai transzfer támogatása (licenc, know-how vásárlások), intézményi hátterének fejlesztése - a beszállítói vállalati hálózatok fejlesztése Szakmai színvonal fejlesztése (oktatás, képzés, továbbképzés)	OMFB EU-keretprogramok Gazdaságfejlesztési célelőirányzat Magyar Ipari és Kereskedelmi Minőségfejlesztési Központ Magyar Termelékenységi Központ PHARE/TDQM projekt Kamarák, szakmai szövetségek Központi Környezetvédelmi Alap

5. Vállalati hálózatok, a beszállítói rendszer fejlesztése

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
A vállalatközi kooperációs kapcsolatok újjáépülése, kiszélesedése Bekapcsolódás a nemzetközi vállalathálózatokba	Új típusú termelési kultúra, termelésszervezési módszerek elterjesztése A kis- és középvállalatok minőségi fejlesztése, versenyképességének növelése A kis- és középvállalkozások teljesítményeinek növelését szolgáló intézkedésekről szóló orientációs törvény megalkotása A vállalkozásfejlesztési infrastruktúra (intézményhálózat, információs rendszer) fejlesztése A kis- és középvállalkozások promóciója A vállalkozói kultúra fejlesztése, vállalkozói képzési programok A partnerközvetítés, fórumok biztosítása a vállalati kapcsolatok kiépüléséhez	Gazdaságfejlesztési célelőirányzat Vállalkozásfejlesztési Tanács Szakmai szövetségek Kamarák ITDH OMFB PHARE-program Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet Magyar Termelékenységi Központ

6. Az exportösztönzés feladatai

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Az import, illetve az ipari termelés növekedésénél erőteljesebb exportnövekedés biztosítása	Az exportfejlesztés finanszírozási feltételeinek javítása Az exportfinanszírozás feltételeinek javítása (előfinanszírozás, vevőhitelek) Exportösztönző árfolyampolitika (az inflációs hatások egyidejű figyelembevételével) A vállalatok piacra jutási feltételeinek javítása gazdaságdiplomáciai eszközökkel és kereskedelemfejlesztési akciókkal	Gazdaságfejlesztési célelőirányzat Eximbank Mehib ITDH Kereskedelmi kirendeltségek

7. A piacvédelem feladatai

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Nemzetközi kötelezettségekkel összhangban álló, a tisztességes belpiaci versenyt, az egyes iparpolitikai célokat szolgáló, szükséges piacvédő intézkedések biztosítása	Közbeszerzési törvény Szűk és csökkenő körben vámintézkedések, mennyiségi korlátozások Nemzetközi egyezményekkel összhangba hozható vámemelési lehetőségek érvényesítése Időlegesen a vámpótlék Piacvédelmi eljárások Szakosított vámkezelőhelyek létesítése Monitoring Fogyasztóvédelem	Közbeszerzési Tanács Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség

8. A versenyképesség javítása a munkaerőköltség oldaláról

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
A munkaerőköltségekben mutatkozó komparatív előnyök erősítése, kihasználása A munkaerőképzés fejlesztése	Hatékonyság és termelékenység javulására ösztönző bérpolitika az egyensúlyjavító gazdaságpolitika keretei között A foglalkoztatás egyéb költségeinek mérséklése A képzés és szakképzés rendszerének fejlesztése Korszerű vezetési, szervezési módszerek, ergonómiai eljárások elterjesztése	Az érdekegyeztetés fórumai Magyar Termelékenységi Központ PHARE-programok Kamarák OMFB

9. Érdekegyeztetés, iparpolitikai együttműködés

Célok	Eszközök	Intézményi háttér
Az iparpolitika cél- és eszközrendszerének jobb megalapozása Konszenzus és széles körű támogatottság megteremtése a kormányzati iparpolitikához	Az ipari érdekegyeztetésre rendelkezésre álló fórumok jobb kihasználása Az IKM és a kamarák közötti munkamegosztás és együttműködés fejlesztése A szakmai szövetségek megerősödése	Kamarák Szakmai szövetségek Érdekegyeztetés fórumai

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. május (457–472. o.)

Ehrlich Éva–Révész Gábor

A magyar gazdaság strukturális változásai az átalakulás első időszakában 1989–1993

A műhelytanulmány a magyar gazdaság strukturális vizsgálatának kezdeti eredményeit foglalja magában. A piacgazdaság követelményeinek megfeleltethető markáns változások mellett a makróökonómiai adatokban jellegzetesen tükröződnek a magyar gazdaságban a rendszerváltás óta bekövetkezett strukturális elmozdulások kritikus következményei: a foglalkoztatás igen erőteljes csökkenése, a szellemitőkeigényt képviselő ágazatok súlyának térvesztése, az import túlzottnak tekinthető térhódítása a fogyasztásra orientált árucsoportokban, végül a makroökonomiai egyensúly súlyos megbomlásának tényezői.*

A magyar gazdaság strukturális változásait elemző cikkünk első részében a tényeket ismertetjük, a második részben ezek alapján megállapításokat teszünk. Ezt követi néhány kiegészítés és megjegyzés. A vizsgálódás időhorizontja, mint ez a címből kiolvasható, a véglegesnek tekinthető statisztikai adatokhoz igazodva csupán 1993-ig terjed. Meggyőződésünk azonban, hogy megállapításaink 1996-ban is érvényesek: 1994-ben és 1995-ben semmi olyan nem történt, ami az 1989 és 1993 közötti makroökonómiai adatok alapján megragadható strukturális változások lényegét jelentősen módosítaná.

A gazdaság strukturális változásai

A tényeket a tanulmány végén szereplő 11 táblázat segítségével hat pontban összegezve mutatjuk be. Ismeretes, hogy az áttekintett periódusban a magyar gazdaság *nagymértékű hanyatlása* ment végbe. E hanyatlás jellemzését, okainak tárgyalását e helyütt nem tekintjük feladatunknak.[1]

Az *1.a táblázat* két – *teljesítményt jellemző* – *mutatószám* (a kibocsátás és a hozzáadott érték), valamint a foglalkoztatás *volumenindexeinek* alakulását *ágazati szerkezetben* és a négyéves időszakot két (1989–1991 és 1991–1993) szakaszra bontva mutatja be. E mutatószámok erőteljes visszaesést jeleznek.

Az anyagi ágakban a teljesítménymutatók visszaesése az első szakaszban jóval nagyobb, mint a másodikban, a nem anyagi ágak esetében viszont a mutatószámok az első

* A kutatást az MTA Közgazdaságtudományi Intézete támogatta. A cikk javított változata a Weimarban 1995. április 28-án tartott nemzetközi konferencián elhangzott előadásnak.

[1] Az idetartozó kérdéseket részletesebben tárgyaltuk már (*Ehrlich-Révész* [1994] és [1995]).

Ehrlich Éva a közgazdaságtudományok doktora, MTA Világgazdasági Intézetének kutatási igazgatója.
Révész Gábor a közgazdaságtudományok doktora, MTA Közgazdaságtudományi Intézetének nyugdíjas tudományos tanácsadója.

szakaszban stagnálást, a másodikban éppenséggel növekedést jeleznek. (Lásd az *1.a táblázat* első két oszlopát).

A foglalkoztatás viszont késleltetve csökkent: szinte minden pozícióban erőteljesebb a csökkenés a második, mint az első szakaszban. Az egész időszakot véve alapul a foglalkoztatás visszaesése jellemzően meghaladja a teljesítménymutatókét, amit – némileg vitatható megközelítésben – a *nemzetgazdasági termelékenység* növekedésének tekinthetünk.

A legnagyobb mértékű a hanyatlás a mezőgazdaságban[2] és az építőiparban, ahol a teljesítménymutatók (egy kivételével) több mint egyharmadukkal estek vissza.

Növekedést mutat a nem anyagi ágak teljesítménye, különösképpen a második szakaszban. Az ingatlanügy és gazdasági szolgáltatások[3], továbbá az erőteljesen bővülő egyéb szolgáltatás[4] terjeszkedése az átalakulás természetéből következik. A közigazgatás[5] kibocsátásának a nemzeti számlarendszerben megjelenő „növekedése" elsősorban a demokrácia intézményrendszerének a létrehozásával és működtetésével lehet összefüggésben.

Sajátos „kakukkfióka" a kereskedelem[6], amely először növekedett, a periódus egészében – a kibocsátását tekintve – stagnált, a hozzáadott értéket tekintve csökkent, foglalkoztatottjait illetően pedig számottevően növekedett. A hozzáadott érték volumenének és a foglalkoztatottak számának a változása tehát ellentétes előjelű. E változások különbsége 30 százalékot tesz ki. Azt gondoljuk, hogy ez az „anomália" az ágazat átalakulásának természetéből adódik, amennyiben a nagy, állami tulajdonú szervezetek dominanciáját a magántulajdonba került kis egységek, egyéni, illetve családi vállalkozások dominanciája váltotta fel.

Az *1.b táblázat,* amely az ipari alágazatokra vonatkozóan mutatja be az eddig tárgyalt teljesítménymutatók egy részét, annak érzékeltetésére szolgál, hogy melyek voltak az ipari alágazatok között a vesztesek és a nyertesek. Az adatok ebben a táblázatban nem azonosak az *1.a táblázat*ban szereplő adatokkal. Az *1.a* és az *1.b táblázat* nem azonos adatgyűjtésből származik. Az eltérések azonban kismértékűek, nem szignifikánsak, ezért az *1.b táblázat* joggal tekinthető az előbbi kiegészítőjének.

Az ipari alágazatokra nézve is igaz: a teljesítménymutatók csökkenése az első szakaszban a nagyobb.

A látható vesztesek az iparban: a bányászat, a textilipar stb.[7], a kohászat[8] és a gépipar[9] alágazatok. Viszonylagos nyerteseknek, pontosabban a legkevésbé veszteseknek az adatok alapján a élelmiszer-[10], a fa- és papíripari[11], végül a villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás-ágazatokat lehet tekinteni.

A bányászatnak és a kohászatnak a gazdasági autarchia körülményei között kialakult veszteséges fenntartása – méghozzá igen nagy terjedelemben –, illetve az erőteljes leépítésükkel együttjáró modernizálásukra való törekvések kudarcai évtizedek óta a magyar ipar-, illetve gazdaságpolitika egyik kardinális problémája. Régi hagyományok, tapasztalatok tették viszont megbecsülttté a magyar gyárakban létrehozott igényesebb textil-, ruházati és bőrtermékeket. A gépipar számos alágazata – hagyományosan – a magyar szellemi tőke létrehozója és működtetője volt. Nagymértékű összezsugorodásuk tehát a történelmileg kialakult magyar munkakultúra le nem becsülhető részének elvesztését hozza (hozta) magával. A táblázat adatainak kiegészítéseképpen elmondható, hogy 1989-1993

[2] Mezőgazdaság, erdészet, halászat.
[3] Ingatlanügyletek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások.
[4] Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatások.
[5] Közigazgatás, kötelező társadalombiztosítás.
[6] Kereskedelem, javítás, szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás.
[7] Textíliák, ruházati termékek, szőrmekikészítás és -festés, bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbelik.
[8] Kohászat, fémfeldolgozási termékek.
[9] Gépipari termékek és javításuk.
[10] Élelmiszerek és italok, dohánytermékek.
[11] Fafeldolgozás, papír és papírtermékek, kiadók és nyomdák.

között például a foglalkoztatottak száma a híradástechnikai termékek alágazatban 72 százalékkal, az orvosi műszerek, gyógyászati és laboratóriumi berendezések alágazatban 67 százalékkal csökkent.[12] A „nyertesek" viszont – ebben az ágazati vizsgálódásban – a kevéssé igényes, illetve az alapellátás biztosítására hivatott profilok közül kerültek ki.

A *2. táblázat* a kibocsátásnak és a hozzáadott érték létrehozásának ágazati szerkezetét mutatja be: a *2.a táblázat* a periódus első és utolsó, a *2.b táblázat* – részletesebb ágazati bontásban – a periódus középső és utolsó éveire. A táblázatokban szereplő megoszlási viszonyszámok értékeinek időbeli eltolódásai egyrészt az előbbi táblázatokban szerepeltetett volumenindexek különbségeit tükrözik: egyébként változatlan feltételek (esetünkben árarányok) mellett az átlagosnál alacsonyabb volumenindex a megoszlási viszonyszám csökkenését, az átlagost meghaladó pedig annak növekedését hozza magával. Ezek a megoszlási viszonyszámok másrészt éppen az árarányok változásainak különbségeire reagálnak: az átlagosnál magasabb árindexek növelik, az átlagosnál alacsonyabbak csökkentik a megoszlási mutató értékét. A *2. táblázat* adatai ennek megfelelően éppen az érték- és a volumenhatások eltéréseinek különbségeire irányítják a figyelmet.[13]

Az adatok az anyagi ágak erőteljes leértékelődését mutatják: a megoszlási arányokban mutatkozó súlycsökkenésük számottevő része értékhatásokra vezethető vissza. A mezőgazdaság és az ipar pozícióvesztésében tehát nagy a szerepe az értékviszonyok átstrukturálódásának: a táblázat ezekre az ágazatokra vonatkozó adatai szerint az értékhatások szinte mindenütt meghaladják a volumenhatásokat. Az értékhatások egyébként a mezőgazdaság esetében az első szakaszban, az iparában inkább a második szakaszban erőteljesek.

Más ágazatok esetében az értékhatások pozitív előjelűek. A szállításban[14] és a kereskedelemben e hatás különösen erőteljes: a negatív volumenhatás ellenére emelkedik ezeknek az ágazatoknak folyó áron mért súlya a hozzáadott érték létrehozásában.

A foglalkoztatásban beállott változásokat – a kibocsátás és a hozzáadott érték volumenének változásaihoz kapcsolódva – már érintettük. A *3. táblázat* a gazdasági *aktivitásban és a foglalkoztatásban beállott változásokat* mutatja.

A *3.a táblázat* a lakosság foglalkoztatásának és aktivitásának szerkezetében végbement drámai fejleményeket tükrözi.[15] 1990–1994 eleje között az összlakosság közel egyszázalékos csökkenése és a munkaképes korban lévők – demográfiai hatások miatt bekövetkezett – egyszázalékos növekedése mellett a foglalkoztatottak száma 5,2 millióról 3,9 millióra, 1,3 millióval, azaz 26 százalékkal csökkent. Ennek következményeként (lásd a táblázat 6. sorát) a 100 foglalkoztatottra jutó eltartottak száma 98-ról 165-re növekedett. Más összefüggésben: a munkaképes korban lévő népesség foglalkoztatottsága 80 százalékról 61 százalékra esett vissza.

Egyidejűleg a regisztrált munkanélküliek száma 24 ezerről 632 ezerre, az ennek alapján számított munkanélküliségi ráta pedig 0,4 százalékról 13,3 százalékra emelkedett. A munkahely nélkül maradt további mintegy 700 ezres létszámmal szemben áll a nem aktív korban lévők foglalkoztatásának drasztikus csökkenése, valamint a háztartásbeliek, és – elsősorban demográfiai változások folytán – az aktív korban lévő tanulók számának növekedése.

A *3.b táblázatból* kitűnik, hogy a munkahelycsökkenés zöme (több mint 80 százaléka) a mezőgazdaságban és az iparban következett be. A mezőgazdaság óriási mértékű (61 százalékos) munkahelyvesztése magyarázatot igényel. Még 1989–1990-ben is a főtevékenységüket tekintve mezőgazdasági profilú, nagyméretű gazdasági egységeken (mező-

[12] A *KSH* [1991], [1992], [1993] és [1994*b*] Ipar fejezetben közzétett „állományi létszám", továbbá „előző év = 100" adatokból számítva.

[13] Az árváltozások struktúráját közvetlenül nem vizsgáltuk.

[14] Szállítás, raktározás, posta és távközlés.

[15] Lásd erről egyebek mellett *Fazekas* [1993], *Timár* [1994], *Kertesi* [1994], *Laky* [1995].

gazdasági termelőszövetkezeteken és állami gazdaságokon) belül kiterjedt *profilidegen* (ipari, építőipari, szolgáltató) részlegek foglaltak helyet. Ezek zöme az átalakulás folyamataiban önállósodott vagy tönkrement, munkahelyeik tehát a nyilvántartásokban mint a mezőgazdaságban megszűntek jelennek meg – még akkor is, ha ugyanazon a helyen teljesen változatlan munkatevékenység folyt tovább. Mindamellett a munkanélküliség a mezőgazdasági körzetekben a legsúlyosabb. Az Országos Munkaügyi Központ adatai szerint nem ritka kivétel az olyan körzet, amelyben 30 százalék feletti, sőt a cigány nemzetiségűek által lakott területeken 50 százalék körüli a munkanélküliségi ráta.

Az átalakulás magában foglalja *a gazdaságban működő egységek méretnagyság szerinti szerkezetében* végbemenő változásokat is. Ezt mutatja a *4. táblázat*.

A *jogi személyiségű gazdasági szervezetek* minden kategóriájában szerkezeti *decentralizálódás* figyelhető meg: a nagy egységek aránya csökken, a kisebbeké pedig folyamatosan gyarapszik (lásd a *4.a táblázatot*). Az állami és a szövetkezeti szektorban – az itt működő vállatok számának erőteljes csökkenése mellett – a *nagyok* aránya a felére, negyedére esett vissza. A részvénytársaságok – valamelyest csökkenő méretnagysággal – teret nyertek a gazdaságban, és a korlátolt felelősségű társaságoknak – az eleve a kis szervezetek dominanciájára épülő – jelentős szektora jött létre. A gazdasági egységek nagysága szerint összesített létszám-, illetve kibocsátási értékadatok még nem állnak rendelkezésre. A létszám-kategóriák szerint csoportosított szervezetek száma alapján is jól érzékelhető azonban, hogy lényegesen előrehaladt *a fordított piramis*[15] leépülése, amely a gazdaság méretnagyság szerinti szerkezetére korábban jellemző volt (kevés kis- és középméretű, sok nagy gazdasági egység). E folyamat egyelőre főként a kis- és kevésbé a közepes méretű gazdasági szervezetek száma gyors növekedésének köszönhető.

Az átalakulás során gyorsan bővült a *jogi személyiség nélküli kis-, illetve egyéni vállalkozásokban* főfoglalkozásban működők, az úgynevezett önfoglalkoztatók tábora. E folyamatról tartalmaz adatokat a *4.b táblázat*. A foglalkoztatottakon belüli részarányuk az 1989. évi 7,2 százalékról 1994-ig 21,8 százalékra nőtt a foglalkoztatottak számának csökkenése miatt is.

Az előbbiekben az átalakulásnak a GDP létrehozásához és az azt létrehozókhoz (foglalkoztatottak, gazdasági szervezetek) kapcsolódó néhány struktúraalakító sajátosságára hívtuk fel a figyelmet. Most a felhasználási oldalt vizsgáljuk. Az *5. táblázat* a *GDP-felhasználás* legfontosabb makrogazdasági kategóriáira vonatkozóan mutat be adatokat.

A belföldi felhasználás volumene 1989–1991 között közel 12 százalékkal csökkent, 1991–1993 között viszont 3 százalékkal növekedett. Az egész periódust tekintve a belső felhasználás csökkenése nem érte el a 10 százalékot. Különösen szembetűnő, hogy a gazdaság erőteljes zsugorodásának időszakában a közösségi fogyasztás volumene 9 százalékkal nőtt. Az *1.a táblázat* adatai szerint viszont a GDP létrehozása az első szakaszban 15 százalékkal, a második szakaszban további 4 százalékkal, az egész periódusban 18 százalékkal csökkent (előzetes adatok szerint 1994-ben a GDP létrehozása és a belföldi felhasználás egyaránt 2-2 százalékkal nőtt).

A volumenmutatók szembeállítása már önmagában is a termelés és a felhasználás súlyos egyenetlenségeit mutatja. Ennek egyik következményeként jelenik meg az *5. táblázat* 4. és 5. oszlopainak utolsó soraiban az 1989. évi 3,4 százalékos exporttöbblettel (ez KGST-, illetve szovjet relációban keletkezett és csak nehezen mozgósítható) szemben 1993-ra a 7,7 százalékos importtöbblet, ami 1994-ben is hasonló arányú volt. Az 1989-hez viszonyított diszkrepancia mértéke – a külkereskedelmi szaldó változásán mérve – tehát mintegy 10 százalékpont, ami szinte kísértetiesen megegyezik a GDP létrehozása és felhasználása 1993/1989-es volumenindexeinek a különbségével. Amint az a bemutatott adatokból érzékelhető, ez az egyenetlenség a második szakaszban éleződött ki: az ország

[15] Lásd *Schweitzer* [1982], valamint *Ehrlich* [1982], [1985] és [1993].

eladósodásának a fizetőképesség megrendülését felidéző újabb növekedése 1992 második felében kezdődött, és 1994-ben is folytatódott.

A folyó áron mért viszonyszámok (*5. táblázat* 4. és 5. oszlop) szerint a GDP felhasználásának belső megoszlása a fogyasztás javára és a felhalmozás rovására igen erőteljesen, 15 (7,5+7,5) százalékponttal változott a periódus egésze alatt. A volumeneltolódás közel sem ekkora mértékű. Az árváltozások nyomán ugyanis – mint ezt az *5. táblázat* utolsó két oszlopa mutatja – a háztartások fogyasztása fel-, a felhalmozás pedig leértékelődött. A két kategória között kinyílt olló nagyobb része az adatok tanúsága szerint az értékhatásoknak tulajdonítható. Mindazonáltal a megoszlási viszonyszámok mellett a volumenmutatók is arra hívják fel a figyelmet, hogy az egészséges gazdasági fejlődés a felhalmozás jelentős kiterjesztését követeli.

A *külkereskedelemben* észlelhető változásokat a szokásos kettős dimenzióban: a relációs és az árucsoportos szerkezet szerint vizsgáljuk.

A *relációk szerinti vizsgálat* (*6.a táblázat*) számszerűsíti azt a közismert tényt, hogy a külkereskedelem a volt szocialista országokkal (a továbbiakban keleti kereskedelem) összezsugorodott, a piacgazdaságokkal pedig (a továbbiakban nyugati országokkal folytatott kereskedelem) kiterjedt. Az eltolódás eredményeként a magyar külkereskedelemben a keleti kereskedelem súlya 25 százalékra csökkent, a nyugati országokkal folytatott kereskedelem (beleértve a fejlődő országok mintegy 5-7 százalékot képviselő arányát is) súlya viszont 75 százalékra növekedett.

Figyelemre méltó a változás lefutása is. A nagy váltás már 1991-ben megtörtént: a volumenindexek 1989-hez viszonyítva a keleti kereskedelem relációjában 50 százalék alatt, nyugati relációban pedig 130 százalék felett helyezkedtek el. 1992 már bizonyos kiegyenlítődést mutat, ugyanis a relációs arányok már nem nagyon változtak: nyugati relációban a magyar import valamelyest csökkent, az export viszont tovább nőtt. A teljes forgalomra vonatkozó 1992-es indexek (az importban 92,5, az exportban 92,1) azt jelzik, hogy – egészét tekintve – volumenben visszaálltak azok az arányok, amelyek mellett 1989-ben, ha csak keleti relációban is, de jelentős – mint láttuk a GDP hazai felhasználásának 3,4 százalékát kitevő – exporttöbblet realizálódott. 1993-ban azonban felborul ez a kiegyenlítettség: nyugati relációban az export 15 százalékkal csökken, az import pedig 15 százalékkal nő. Így a GDP termelése és felhasználása között rés keletkezik: a GDP felhasználásának közel 8 százalékát importtöbblet fedezi.

Az *árufőcsoportok szerinti szerkezet* (*6.b táblázat*) egyik legerőteljesebb változása a gépek[16] *exportjának* igen erőteljes visszaesése: az 1993-ban teljesített volumen az 1989. évinek csupán 44 százalékát tette ki. A visszaesést a KGST-kapcsolatok felborulása, megszűnése magyarázza. Az elsődlegesen a keleti piacokra kiépült gépipari kapacitásoknak csupán kis részét váltották át a nyugati piacokra. Sok a csőd, a felszámolás. Feltűnő az élelmiszerek[17] exportvolumenének 30 százalékos csökkenése is. Ez arra mutat, hogy a társult tagság lehetőségeivel élve is nehezednek az Európai Unióban – tehát a Magyarország számára legfontosabb potenciális felvevőpiacon – a magyar export eladási kondíciói. Az is kétségtelen azonban, hogy a termelés visszaesése miatt az Európai Unió által megadott agrárkvóták számottevő része kihasználatlanul maradt. Mindezek kialakulásában véleményünk szerint az elháríthatatlan objektív okok mellett gazdaságpolitikai mulasztások, illetve politikai okok is közrejátszottak.

Az *import* oldalán az élelmiszerek és főként a fogyasztási iparcikkek volumenének 20, illetve 66 (!) százalékos növekedése érdemel megkülönböztetett figyelmet. Az elsősorban a lakossági fogyasztásra orientálódó import akkor bővült ilyen jelentős mértékben,

[16] Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak.

[17] Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek.

amikor a belföldi piacot szűkülő tendenciák uralták, és olyan feltételek között, amelyek mellett a külkereskedelemnek és főként a fizetési mérlegnek a deficitje évtizedek óta az ország egyik legsúlyosabb gondja.

Megállapítások

A makróökonómiai kategóriákkal dolgozó vizsgálatunk kezdeti eredményeiből az alábbi *megállapításokat* szűrtük le. Általánosságban tekintve *a magyar gazdaság struktúrája a piacgazdaság követelményeinek megfelelően* – legalábbis nem e követelményekkel ellentétesen – alakul át. Ide sorolhatók a következő strukturális változások:

1. Az anyagi ágakkal szemben a *nem anyagi ágak nyertek teret.* E tendencia kétségtelenül a piacgazdaság követelményeihez való igazodást fejezi ki. Mindamellett felvetődik a kérdés: vizsgálódásunk néhány éve alatt az anyagi ágak kibocsátásának 30 százalékos csökkenése és a nem anyagi ágak teljesítményének 10 százalékot közelítő növekedése nem jelent-e önmagában olyan nagyarányú és hirtelen arányváltozást, amely magában hordja az egyensúlytalanság létrejöttét a gazdaságban (és a társadalom egyéb szféráiban).

2. A gazdaság, az egész ország – úgy tűnik – visszavonhatatlanul *kezd megszabadulni a* túlfejlesztett és az ország földrajzi és természeti viszonyai miatt is hátrányos *szénbányászat és vaskohászat* elavult, évtizedek óta *veszteséget veszteségre halmozó termelőegységeitől.* Kedvező ez akkor is, ha nyomában súlyos és rövid távon alig kompenzálható társadalmi, emberi tragédiák (munkanélküliség, szlamosodás stb.) keletkeznek.

3. A kifejezetten *piaci, üzleti orientációjú szolgáltatási* ágazatok viszonylag *gyorsan fejlődnek.*

4. Erőteljes *decentralizálódás* megy végbe a gazdasági egységek szerkezetében.

5. A korábban visszafojtott *kis- (egyéni és családi) vállalkozások óriási tömege* jött létre. Az egyéni vállalkozások, a jogi személyiség nélküli kis egységek elterjedése az átalakulásnak, a piaci erők kibontakozásának igen fontos és progresszív mozzanata. Kétségtelennek tűnik ugyanakkor, hogy az önfoglalkoztató kisvállalkozások között sok olyat lehet találni, amely a feketegazdaság vagy egyéb csalárd gazdasági megfontolások fedőszerveként működik. Elfogadhatóak továbbá azok a vélemények is, amelyek szerint e kis egységek számottevő része a munkanélküliség elöl való menekülés többé-kevésbé reménytelennek tekinthető kényszervállalkozásai.

6. A magyar *külgazdasági orientáció Keletről Nyugatra,* a fejlett piacgazdaságokra helyeződött át. Ezt a súlypontváltást a hosszabb távú fejlődés elkerülhetetlen elemének tekintjük, bár nyomában súlyos veszteségek keletkeztek, amelyek egy részét valószínűleg el lehetett és el kellett volna kerülni.

Az áttekintett *változások kedvezőtlen elemeiként* elsősorban az alábbiakat tartjuk kiemelendőnek.

A periódus kezdetén a munkaképes korú lakosság 88 százalékos foglalkoztatottsága kétségtelenül a munkaerőpiac mesterséges túlfűtöttségére volt visszavezethető. Négy év alatt a *foglalkoztatottság* 26 százalékos *visszaesése,* a 12-13 százalékos *munkanélküliség kialakulása* azonban (csökkenő reálkeresetek mellett) szükségképpen számos család anyagi helyzetének olyan megrendülését váltja ki, amely társadalmi méretű elégedetlenség forrásává válhat, veszélyeztetve az átalakuláshoz szükséges politikai stabilitást.

A termelési szerkezetben és az exportban a *munkakultúra és a szellemitőke-igény szempontjából fejlettebb ágazatok térvesztése* úgy tűnik jóval nagyobb, mint a kevéssé igényeseké. Ez a tendencia az átrendeződés természetéből is fakad. Nem könnyen cáfolható vélemény azonban, hogy e veszteség méretei számottevően meghaladják az elkerülhetetlen mértéket.

Az *import térhódítása* a lakossági fogyasztás piacán *túlzottnak* látszik. Ennek megfele-

lően részleteit tekintve sem kellően átgondolt benyomást kelt a különösebb megkülönböztetések nélkül alkalmazott, hirtelen végrehajtott importliberalizáció, továbbá elégtelennek minősült a hazai szállítók szelektív védelme a belföldi piacon.

Nem sikerült létrehozni a termelés és a fogyasztás egyensúlyát. Az *egyensúlytalanság* különösen szembetűnő tétele a közösségi fogyasztás lényeges arányú emelkedése, amely erős eladósodottság mellett és a gazdaság zsugorodásának időszakában következett be. Az egyensúly hiánya, annak szükségszerű megjelenése a belső és külső eladósodás növekedésében, az infláció felgyorsulásában a transzformációs folyamat megtorpanásának veszélyét rejti magában. Megjegyezzük, hogy az egyensúlyhiány éppen az áttekintett időszak végére vált kritikussá, és tett elkerülhetetlenné elkésett kényszerlépéseket.

Kiegészítő megjegyzések

Az eddigiekből kitűnik: még *munka közben vagyunk*. E strukturális vizsgálódásokat még semmilyen szempontból sem tekinthetjük lezárhatónak. Alapvetően *fontos és az átalakulás strukturális aspektusaihoz nélkülözhetetlenül hozzátartozó kérdéseket még csak nem is érintettünk,* amiben az ehhez szükséges statisztikai adatoknak, illetve konzisztenciájuknak a hiányán túl a kutatásra fordított idő korlátozottsága is szerepet játszik.

Eddig még figyelembe nem vett fontos szempont *a tulajdonviszonyok* alapvető változása az átalakulás folyamatában. Elfogadhatónak látszik az a becslés, amely szerint 1994-ben a magántulajdon (a külföldi is) hozta létre a GDP mintegy 55 százalékát, a teljesen önállósodott szövetkezetekkel együtt mintegy 60 százalékát.[18] Az ágazati megoszlás részleteit azonban egyelőre a magyar hivatalos statisztika (és a kutatói munka) még nem tisztázta.

Az *importtőke részvétele* a magyar piacgazdaság kialakulásában, a magyar kapitalizmus felépítésében, ezen belül a tulajdonviszonyok átalakulásában rendkívül fontos mozzanat. Segítségével néhány új, az utóbbi öt-hat évtizedben egyáltalán nem létezett iparág, mint például a személygépkocsi-ipar jött létre. Másutt, mint például világítástechnikában vagy egyes gyógyszergyárakban a külföldi tulajdon alapján jelentős modernizálására is sor került. A magyarországi külföldi tőkebefektetések halmozott értéke 1994 végére 6,9 milliárd dollárt tett ki[19]. Az importtőke származási országok szerinti összetételét ismerjük,[20] az ágazati szerkezetére vonatkozó adatokat azonban nem.

A strukturális változásokra irányuló *vizsgálataink terve magában foglalja* – mint talán legfontosabbat – *a többi kelet-közép-európai országgal való összehasonlítást.* Legalább a legkézenfekvőbb makroökonómiai mutatókat egybevetve jellemezni lehetne a négy visegrádi ország (Csehország, Magyarország, Lengyelország és Szlovákia) lényeges strukturális elmozdulásait, bemutatva a legfontosabb hasonlóságokat és különbözőségeket. Az ehhez szükséges, az elmúlt négy-öt évre vonatkozó, egymással összehasonlítható adatok összegyűjtése, összeállítása azonban még hátralévő feladat.

Befejezésképpen a táblázatokban szereplő *adatok kezeléséről* szólunk. Az 1993. évi Statisztikai Évkönyvet 1994 novemberében adta közzé a Magyar Statisztikai Hivatal. Benne az 1991., 1992. és 1993. évi adatok már az International Standard Industrial Classification tagolása szerint szerepelnek. Az elszámolást újabb és újabb felülvizsgálat alá vetették. Végül 1995 nyarán jelent meg a Magyarország nemzeti számlái, 1991–1993 című kiadvány, amely most már lezárt elszámolásnak tekinthető adatokat foglal magában, továbbá közli az 1960–1991-es időszakra is a makroadatok idősorait. Mint a táblá-

[18] Az 1980–1992-es időszakra rendelkezésre áll a GDP termelésének tulajdonformák szerinti szerkezete ágazati bontás, illetve strukturális vonatkozások nélkül (*Árvay-Vértes* [1994]).

[19] *Forrás: UN* [1995].

[20] Lásd *Csáki* [1994].

zatok forrásmegjelöléseiből kitűnik, főként e kiadvány alapján dolgoztunk. Az 1991. évvel kezdődő és az azt megelőző időszak idősorai azonban ebben a kiadványban sem épülnek egybe. Nekünk viszont témánkból adódóan az 1989–1993 közötti évek összehasonlításához kellett eljutnunk. Ennek megfelelően általában láncindexekkel dolgoztunk: az 1989–1993 közötti adatokat az 1989–1991 közötti és az 1991–1993 közötti indexek szorzataként határoztuk meg. Ez a megközelítés az általunk kezelt nagyobb halmazokban korrektnek látszik: feltételezhető, hogy ez az eljárás a mondanivaló szempontjából torzítást nem okoz. Az *1.b táblázat* kisebb aggregátumok, iparágak adatait foglalja magában. Ennél iparstatisztikai feldolgozás évről évre meghatározott indexeit vettük alapul, és feltételeztük, hogy az *előző év=100* indexek meghatározásánál az iparstatisztika a besorolások változásából adódó torzításokat kiküszöbölte.

1993-ban Magyarország a befagyott követelések terhére harci repülőgépeket „vásárolt" Oroszországtól. A vásárlás értéke importként és a közösségi fogyasztás tételeként szerepel a nemzeti számlák elszámolásaiban. Mivel ennek összege jelentős nagyságrendű (a KSH belső kéziratos táblázatai szerint 1991. évi áron 64,8, 1993. évi áron 71,5 milliárd forint), figyelembevétele erősen eltorzítaná a strukturális változásokra vonatkozó képet, és ismétlődő magyarázkodásra kényszerítené az elemzőt és az olvasót egyaránt. Ezért ezt az egyetlen tételt *kiiktattuk alapadatainkból és számításainkból* (mintegy vonal alá helyeztük) őket.

Hivatkozások

Árvay János–Vértes András [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon (1980–1992). GKI Gazdaságkutató Rt., Budapest.

Csáki György [1994]: Foreign Direct Investments and Joint Ventures in Hungary: A Basic Issue of Transformation Towards. Market Economy. Study prepared for JETRO–Budapest.

Ehrlich Éva és szerzőtársai [1982]: Establishment and Enterprise Size in Manufacturing: An East–West International Comparison. Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW), No. 8o.június,Bécs.

Ehrlich Éva [1985]: The Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison. Journal of Comparative Economics, No. 9.

Ehrlich Éva [1985]: Shift in the Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison, Working Paper. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.

Ehrlich Éva– Révész Gábor [1994]: A jelen és egy lehetséges jövő Magyarországon 1985–2005. Megjelent: *Erlich Éva–Révész Gábor–Tamás Pál* (szerk.): Kelet-Közép-Európa: honnan–hová? Akadémiai Kiadó, Budapest, 27–183. o.

Ehrlich Éva– Révész Gábor [1995]: Hungary and its prospects 1985– 2005. Akadémiai Kiadó.

Fazekas Károly [1993]: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Kertesi Gábor [1994]: Cigányok a munkaerőpiacon. Közgazdasági Szemle, 11 sz.

KSH [1991], [1992], [1993]: Gazdaságstatisztikai évkönyv, 1990, 1991, 1992. Budapest.

KSH [1994*a*]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv, 1993. Budapest.

KSH [1994*b*]: Magyar statisztikai évkönyv, 1993. Budapest.

KSH [1994*c*]: A nemzetgazdaság munkaerőmérlege, 1994. január 1. Budapest.

KSH [1995]: Magyarország nemzeti számlái, 1991–1993, Budapest.

Laky Teréz [1995]: Munkaerőpiaci helyzetjelentés, a munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.

Schweitzer Iván [1982]: Vállalatméret. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Timár János [1994]: A foglalkoztatás és a munkanélküliség sajátosságai a posztszocialista országokban. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

UN[1995] Economic Survey of Europe in 1994–1995. United Nations, Economic Commission for Europe, New York, Geneva. 151. old.

1.a táblázat

A teljesítményjelző makromutatók volumenindexei

(százalék)

Ágazat	1991/1989			1993/1991			1993/1989		
	kibocsátás	bruttó hozzáadott érték	foglalkoztatottak száma*	kibocsátás	bruttó hozzáadott érték	foglalkoztatottak száma*	kibocsátás	bruttó hozzáadott érték	foglalkoztatottak száma*
Anyagi ágazatok	77,7	81,3	84,4	90,4	90,5	83,7	70,3	73,6	70,3
Mezőgazdaság, erdészet, halászat	79,1	87,4	67,9	80,2	77,8	56,2	63,5	68,0	38,8
Ipar	74,1	75,9	84,5	89,0	97,4	83,7	65,9	73,9	70,7
Építőipar	65,4	66,4	82,2	98,7	95,3	87,8	64,5	63,3	72,2
Kereskedelem, javítás, szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	109,8	102,5	105,0	91,5	79,5	106,5	100,5	81,5	111,8
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	78,8	82,0	90,1	101,7	90,8	85,5	80,2	74,4	77,0
Nem anyagi ágak	100,4	101,5	97,6	109,1	106,6	94,2	109,6	108,2	92,0
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai				94,8	98,0				
Ingatlanügyletek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások				103,4	107,9				
Közigazgatás, kötelező társadalombiztosítás				125,2	105,1				
Oktatás			94,6	101,8	104,6	97,3			92,0
Egészségügyi és szociális ellátás				100,9	106,9				
Egyéb közösségi társadalmi és személyi szolgáltatás				135,2	123,5				
Összesen	81,2	85,0	87,6	94,3	96,1	86,2	76,6	81,7	75,5

*A következő év január 1-jén.

Forrás: KSH [1995], *KSH* [1994*c*].

1.b táblázat
A termelés és foglalkoztatás volumenindexei az ipar ágazataiban
(százalék)

Ágazat	1991/1989	1993/1991	1993/1989	
	termelés	termelés	termelés	foglalkoztatás
Bányászat	79,1	80,9	64,0	36,4
Élelmiszerek, italok, dohánytermékek	92,4	91,9	84,9	76,7
Textíliák, ruházat, szőrme- és bőrtermékek, lábbelik	63,9	86,9	55,5	65,9
Fa- és papírtermékek, kiadói és nyomdai tevékenység	83,2	114,8	95,5	96,4
Vegyipar	74,9	94,1	70,5	80,4
Nem fém ásványi termékek	67,7	108,1	73,2	64,8
Kohászat és fémfeldolgozás	59,1	92,6	54,7	56,7
Gépek és berendezések	59,6	98,3	58,6	53,0
Egyéb (bútorral)	71,2	95,2	67,8	66,6
Feldolgozóipar összesen	70,8	94,6	67,0	65,9
Villamosenergia-, gáz- hő- és vízellátás	98,2	83,3	81,8	92,6
Ipar összesen	74,1	93,9	69,6	65,0

Forrás: KSH [1991],[1992],[1993], [1994*b*].

2.a táblázat
A teljesítményérték megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint (1989–1993)

Nemzetgazdasági ág	Kibocsátás				Hozzáadott érték			
	megoszlása százalékban		az eltérésből		megoszlása százalékban		az eltérésből	
	1989	1993	volumen-	árhatás	1989	1993	volumen-	árhatás
Anyagi ágak	81,4	71,5	-6,9	-3,0	71,4	60,9	-6,9	-3,6
Ebből:								
mezőgazdaság	12,9	8,2	-2,1	-2,6	12,8	6,7	-2,2	-3,9
ipar	47,9	37,6	-5,0	-5,3	32,9	26,6	-3,3	-3,0
építőipar	6,9	5,4	-1,0	-0,5	7,8	5,3	-1,8	-0,7
kereskedelem	7,9	12,8	+2,5	+2,4	9,9	13,3	-0,2	+3,6
szállítás	5,8	7,5	+0,1	+1,6	8,2	9,0	-0,8	+1,6
Nem anyagi ágak	18,6	28,5	+7,7	+2,2	28,8	39,1	+8,8	+1,7
Összesen (alapáron)	100,0	100,0			100,0	100,0		

Forrás: KSH [1995].

2.b táblázat

Teljesítményérték megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint (1991–1993)

Nemzetgazdasági ág	Kibocsátás				Hozzáadottérték			
	megoszlása százalékban		az eltérésből		megoszlása százalékban		az eltérésből	
	1991	1993	volumen-	árhatás	1991	1993	volumen-	árhatás
Anyagi ágak	78,1	71,5	-3,4	-3,2	67,5	60,9	-3,5	-3,1
Ebből:								
mezőgazdaság	10,3	8,2	-1,5	-0,6	8,5	6,7	-1,6	-0,2
ipar	43,5	37,6	-0,9	-5,0	29,0	26,6	0,4	-2,8
építőipar	5,2	5,4	+0,2	0,0	5,4	5,3	0,0	-0,1
kereskedelem	12,6	12,8	-0,2	+0,4	15,5	13,3	-2,7	+0,5
szállítás	6,5	7,5	+0,4	+0,6	9,1	9,0	-0,5	+0,4
Nem anyagi ágak	21,9	28,5	+3,2	+3,4	32,5	39,1	+3,4	+3,2
Ebből:								
pénzügy	2,9	3,1	+0,1	+0,1	4,4	4,7	+0,2	+0,1
ingatlan- és gazdasági szolgáltatás	7,2	9,2	+0,8	+1,2	10,2	13,1	+1,1	+1,8
közigazgatás	4,2	6,2	+1,1	+0,9	6,4	7,5	+0,6	+0,5
oktatás	2,7	3,3	+0,2	+0,4	4,8	5,5	+0,4	+0,3
egészségügy	2,7	3,3	+0,2	+0,4	4,2	4,7	+0,4	+0,1
egyéb szolgáltatás	2,2	3,4	+0,9	+0,3	2,5	3,6	+0,7	+0,4
Összesen	100,0	100,0			100,0	100,0		

Forrás: KSH [1995].

3.a táblázat
Foglalkoztatás, aktivitás
(ezer fő, százalék)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994
Népesség (1)	10375	10355	10337	10310	10277
Munkaképes korban (2)[1]	5957	5997	6031	6056	6072
Foglalkoztatott munkaképes korban (3)	4739	4617	4200	3837	3682
Foglalkoztatott munkaképes koron kívül (4)	488	435	334	253	200
Összes foglalkoztatott (5)[2]	5227	5054	4534	4090	3882
100 foglalkoztatottra eső nem foglalkoztatott (6)	98	105	128	152	165
Regisztrált munkanélküliek (7)	24	101	406	663	632
Aktivitási ráta (8)	50,6	49,8	47,8	46,1	43,9
Munkaképes korúak foglalkoztatási rátáj (9)	79,6	77,0	69,6	63,4	60,6
Regisztrált munkanélküliségi ráta (10)	0,4	1,9	7,8	13,3	13,3

[1] 15–59 éves férfiak, 15–54 éves nők.
[2] Foglalkoztatott nyugdíjasokkal együtt, továbbá gyesen és gyeden lévők nélkül.
(6) = [(1) – (5)]/(5)×100
(8) = [(5) + (7)]/(1)×100
(9) =(3)/(2)×100
(10) = (7)/(5)+(7)
Forrás: KSH [1995*a*].

3.b táblázat
Foglalkoztatottak megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint

Megnevezés	1990		1994		Változás	
	ezer fő	megoszlás (százalék)	ezer fő	megoszlás (százalék)	ezer fő	1990=100 (százalék)
Anyagi ágak	4134	75,6	2905	70,2	–1229	–29,7
Ebből:						
mezőgazdaság	955	17,5	371	9,0	–584	–61,2
ipar	1708	31,2	1207	29,1	–501	–29,3
építőipar	353	6,5	255	6,2	–98	–27,8
kereskedelem	618	11,3	691	16,7	+73	+11,8
szállítás	443	8,1	346	8,4	–97	–21,9
Nem anyagi ágak	1338	24,4	1231	29,8	–107	–8,0
Ebből:						
egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatás	811	14,8	746	18,1	–65	–8,0
közösségi, közigazgatási és egyéb szolgáltatás	281	5,1	290	7,0	+9	+3,2
Összesen	5472	100,0	4136	100,0	–1336	–24,4

Megjegyzés: Január elsejei adatok gyesen és gyeden lévőkkel együtt.
Forrás: KSH [1994*c*].

4.a táblázat

Jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma létszámkategóriák szerint

Megnevezés	A gazdasági szervezetek									
	száma	megosz-lása	száma	megosz-lása	száma	megosz-lása	száma	megosz-lása	száma	megosz-lása
	1989		1990		1991		1992		1993	
Állami vállalat										
21 főnél kevesebb	98	4,1	103	4,4	112	5,1	172	9,9	235	20,8
21–50 fő	141	5,9	154	6,6	185	8,4	191	11,1	156	13,8
51–300 fő	715	29.6	720	30,7	769	35,0	618	35,7	412	36,5
300 főnél több	1456	60,4	1366	58,3	1132	51,5	749	43,3	327	28,9
Összesen	2410	100,0	2343	100,0	2198	100,0	1730	100,0	1130	100,0
Korlátolt felelősségű társaság										
21 főnél kevesebb	3266	73,2	14336	78,4	34488	83,8	49478	86,7	63624	87,6
21–50 fő	799	17,9	2596	14,2	4498	10,9	5014	8,8	5731	7,9
51–300 fő	366	8,2	1237	6,8	1968	4,8	2343	4,1	2897	4,0
300 főnél több	33	0,7	125	0,6	208	0,5	262	0,5	334	0,5
Összesen	4464	100,0	18294	100,0	41162	100,0	57097	100,0	72586	100,0
Részvénytársaság										
21 főnél kevesebb	66	21,5	152	23,6	282	26,3	483	28,6	717	30,3
21–50 fő	51	16,7	118	18,3	175	16,3	245	14,5	311	13,2
51–300 fő	90	29,4	192	29,8	322	30,1	492	29,1	671	28,4
300 főnél több	99	32,4	183	28,3	292	27,3	468	27,8	665	28,1
Összesen	306	100,0	645	100,0	1071	100,0	1688	100,0	2364	100,0
Szövetkezet										
21 főnél kevesebb	1155	21,3	1250	23,2	1235	23,7	1966	32,7	2873	44,2
21–50 fő	1261	23,2	1128	21,0	1185	22,7	1394	23,2	1349	20,7
51–300 fő	2043	37,6	2115	39,3	2156	41,3	2203	36,7	1990	30,6
300 főnél több	970	17,9	891	16,5	746	14,3	446	7,4	293	4,5
Összesen	5429	100,0	5384	100,0	5222	100,0	6009	100,0	6505	100,0

Forrás: KSH [1991], [1992], [1994], [1994*b*].

4.b táblázat
Aktív keresők jogi személyiség nélküli, továbbá egyéni gazdasági szervezetekben

Év	Ezer fő	Foglalkoztatottak munkaképes korban = = 100 (százalék)	A tevékenység jellege szerint (ezer fő)					
			ipari	építő-ipari	mező-gazdasági	szállítási	kereskedelmi	szolgáltatási
1989	347	7,2						
1990	483	10,1						
1991	677	14,5	155	91	117	81	162	43
1992	707	16,7	163	85	122	68	221	43
1993	780	20,2	185	95	126	69	245	52
1994	805	21,8	128	70	134	53	320	89

Forrás: KSH [1991],[1992],[1993], [1994*c*].

5. táblázat
A GDP felhasználása

Megnevezés	Volumenindexek			Megoszlás folyó áron (százalék)		Az eltérésből	
	1991/ 1989	1993/ 1991	1993/ 1989	1989	1993	volumen-hatás	árhatás
Háztartások fogyasztása	91,0	101,4	92,3	61,8	68,5	1,0	5,7
Közösségi fogyasztás	99,8	109,5	109,3	10,7	11,5	2,2	-1,4
Végső fogyasztás	92,3	102,5	94,6	72,5	80,0	3,0	4,5
Bruttó állóeszköz-felhalmozás	83,2	99,0	82,4	22,4	19,7	-2,1	-0,6
Készletváltozás stb.				5,1	0,3		
Bruttó felhalmozás	75,6	106,1	78,0	27,5	20,0	-3,9	-3,6
Belföldi felhasználás	88,1	103,2	90,9	100,0	100,0		
Exporttöbblet				3,4			
Importtöbblet					7,7		

Megjegyzés: Az 1993. évi kiinduló adatok nem tartalmazzák a Szovjetunióval szembeni magyar követelések terhére szállított orosz hadieszközimport értékét.
Forrás: KSH [1995].

6.a táblázat

A külkereskedelmi forgalom szerkezete relációk szerint (folyó ár, forint)

Év	Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok		Piacgazdálkodást folytató országok		Fejlett piacgazdaságok		Fejlődő piacgazdaságok		Összesen	
	import	export	import	export	import	export	import	export	import	export
1989	44,4	47,3	55,6	52,7	49,6	44,3	6,0	8,4		
1991	24,4	23,6	75,6	76,4	67,6	68,0	8,0	8,4		
1993	23,4	26,5	76,6	73,5	71,8	68,0	4,8	5,5		
					Volumenindexek, 1989=100					
1990	86,1	79,3	101,5	109,2	96,5	112,0	141,8	94,8	94,8	95,9
1991	48,7	44,1	132,3	130,5	127,9	136,3	154,1	100,0	100,1	91,1
1992	48,2	47,5	120,6	132,7	119,7	143,8	105,0	68,9	92,5	92,1
1993	50,7	44,6	134,9	111,5	140,8	121,2	117,7	87,2	102,0	80,0

Megjegyzés: Az 1993. évi orosz hadieszközimport nélkül számított adatok.
Forrás: KSH [1994*a*].

6.b táblázat

A külkereskedelmi forgalom szerkezete árufőcsoportok szerint (folyó ár, forint)

Év	Energiahordozók, villamos energia		Anyagok, félkész termékek, alkatrészek		Gépek, szállítóeszközök, beruházási javak		Fogyasztási iparcikkek		Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek		Összesen	
	import	export	import	export	import	export	import	export	import	export	import	export
1989	11,1	2,3	50,5	36,4	17,9	24,0	13,2	15,8	7,3	21,5		
1991	15,0	1,7	37,3	38,0	20,3	12,6	21,7	22,6	5,7	25,1		
1993	13,9	3,4	36,5	36,1	19,9	13,9	23,2	25,3	6,5	21,3		
						Volumenindexek, 1989 = 100						
1990	117,2	81,4	86,7	103,8	91,3	82,6	103,4	101,0	110,2	95,3	94,8	95,9
1991	101,1	63,8	80,7	110,4	111,8	47,3	149,6	99,1	104,5	103,9	100,1	91,2
1992	95,9	114,8	72,6	108,0	101,3	42,8	143,2	116,0	102,1	95,6	92,5	92,1
1993	110,0	125,6	79,1	98,8	104,1	44,2	165,7	97,7	120,1	69,6	102,0	80,0

Az 1993. évi orosz hadieszközimport nélkül számított adatok.

Forrás: KSH [1994*a*].

A rendszerváltozás közgazdaságtana

Marie Lavigne: The Economics of Transition
MacMillan Press, Basingstoke-London, 1995., 295 oldal

Gyakorta panaszoljuk, hogy a piacgazdaság kelet- és közép-európai prófétái és nyugati ihletőik/segítőik kívülállókként kezelik a térséget s lakosságát. Nos, Marie Lavigne esetében erről aligha lehet szó. Zsánerében Kornainak a szocialista rendszerről írott összegző munkáját idézi ez a kötet, ami - mint címéből is kitetszik - a múlt mellett a jelen és a jövő összefoglaló értékelésére is kísérletet tesz, tankönyvként megírt, olcsó fűzött kiadású, azaz könnyen hozzáférhető módon. A szerző jól felépített, élvezetesen megírt munkájában a szabadpiaccal szembeni szkepszis tézisét látja igazolva, különösen a rendszerváltozással járó visszaesés, az elhúzódó kibontakozás és a társadalmi ellentmondások láttán.

A reálszocializmusról szóló első fejezet szerint a rendszer voltaképp csak háborús körülmények közt volt működőképes, mégis (12–13. o.) a megreformálhatatlansága Lavigne szerint csak utólag derült ki. Ez olyan értelemben igaz, hogy csak történetileg lezárt folyamatokról lehet „véglegesnek" tűnő ítéleteket mondani, több közgazdasági iskola hívei azonban joggal ráncolnák a homlokukat e tétel olvastán. A második fejezet történeti kérdéseket tárgyal, meggyőzően igazolva (25–27. o.), hogy a jugoszláv kísérlet csak geopolitikailag volt más modell, tartalmilag nem. A reformtörténeti harmadik fejezet kiemeli (41–43. o.): a parancsgazdaságokban a piaci elemek eltorzultak, így a más térségekben is szokásos liberalizálás csak szükséges, de korántsem elégséges a piacgazdaság létrejöttéhez.

A rendszer teljesítményét vizsgáló negyedik fejezet joggal jegyzi meg, hogy az e témának szentelt irodalomban túlteng a számmisztika, s kevés figyelmet kap e számok tartalma és a fejlődés minőségi csökevényessége. Maga Lavigne azonban a korabeli - manipulált, a valós fejlődést túlértékelő - statisztikákat idézi, s a nemzetközi irodalomban Abram Bergson, Gur Ofer, Thad Alton, Bernard Heitger és mások által végzett újraszámításokra nem tér ki. Pedig ezek kellőképp igazolták: a fölzárkózás a hatvanas évek közepétől csak papíron élt, nem a valóságban. Így jut el arra a meglepő állításra (62. o.), hogy a nyolcvanas évek végén nem volt nyílt válság, hogy az összeomlás meglepetésszerű lett volna. E fejezetben külön zavaró, hogy a szovjet birodalomhoz nem kapcsolódó totalitárius kísérleteket (Kuba, Vietnam) is tárgyalja. A 62–64. oldal értékelését, amely szerint a modell az egyenlőség értékét és az „alapszükségletek kielégítését" biztosította volna, a hetvenes és nyolcvanas évek fölmérései már sokoldalúan cáfolták. Ráadásul a megközelítésben föl se merül a megújuló képesség, a társadalmi és a gazdasági modernitás hiánya, a műszaki és szervezeti avíttság, a viselkedésminták primitivizálódása és sok más ismert torzulás.

A kötet talán legsikerültebb része a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat taglaló ötödik fejezet, s az ebben kifejtett funkcionális autarkia gondolata (65–72. o), amivel a gazdasági nyitottságról szóló viták számos félreértését kiküszöbölhetővé teszi. Szerencsés a KGST-nek negatív végösszegű játszmakénti leírása is (77. o.).

A hatodik fejezet szól az összeomlásról. Itt a szerző vissza-visszatérő kérdése nem az, hogy miért oly későn omlott össze az a rendszer, aminek életképtelenségét Ludwig von Mises 1920-ban máig ható érvénnyel igazolta, hanem az, hogy miért oly gyorsan történt. A szerző – úgy tűnik – a történelmi szükségszerűségnek még a töredékét sem fedezi föl a történtekben, ahelyett (95–96. o) a peresztrojka kiváltotta – talán inkább felszínre hozta – nyílt válságot s a testvérpártok cserben hagyását marasztalja el.

A makrogazdasági stabilizálásnak szentelt hetedik fejezet kiemeli (118. o.): a gazdasági egyensúlyt nem lehet fokozatosan helyreállítani, intézményépítésben pedig értelmetlen a nagy ugrás, így a sokkterápiáról és annak célszerűségéről máig is nagy hévvel folytatott vita kezdetektől célt tévesztett. Az egyensúlyteremtést a monetarizmussal egybemosni azonban nem igazolható nagyvonalúság. A 122–129. oldal a reformok jó áttekintését adja, a 144–146. és a 153. oldal azonban a termelés és a foglalkoztatás visszaesésében jelöli meg az átalakulás fő eredményét, ráadásul általános érvényű *L* görbével véli a fejlődést leírhatónak. Ehelyütt a szerzőt láthatólag elragadta az ideológiai hevület. Egyrészt statisztikai tény, hogy egyáltalán nem ugyanaz történik az egyes posztszocialista országokban. Kelet-Németország és Lengyelország ötödik éve növekszik, sőt 1994-től a FÁK-on kívül általánossá vált a növekedés – ez nem *L* görbe. E fejezet megfogalmazásában a szerző mintha megfeledkezett volna a harmadik fejezetben kifejtettekről, valamint arról, hogy milyen reális időtartamban várható el a szerkezeti, intézményi és munkamegosztási, külkapcsolati válság együttesének leküzdése. Ez itt a kérdés, nem pedig az, hogy a hatalom soron lévő birtokosainak kérészéletű tervezeteibe milyen számokat írtak be a tervezők, akik természetesen ez esetben sem voltak sokkal sikeresebbek, mint a megelőző negyven évben. Ezen mit se változtat az, ha tudjuk: maga a CIA és a BND is nagyságrendi tévedéseket vétett a keletnémet és az orosz GDP és a hadikiadások becslésében. Az átlag hároméves időtartamú, s a FÁK-on kívül az 1929–1933-as visszaeséshez egyáltalán nem fogható transzformációs visszaesés dramatizálásához tehát a szakmai érvek fölöttébb hiányosaknak bizonyultak.

A nyolcadik fejezet a privatizálás és a szerkezeti reformok összefüggéseit vizsgálja. A belső tőkeképződés elégtelenségét hangoztató tétel (165. o.) fölöttébb hamar megdől, hisz a 183. oldalon maga a szerző utal arra, hogy a kolozsvári pilótajáték-szervező egy szegény országban is hetek alatt egymilliárd dollárt tudott összegyűjteni. A bankok és a vállalatok összefonódását – azaz az univerzális banki modellt – elmarasztaló tétel tárgyalása során (182. o.) kevés szó esik arról, hogy japán és német területen ez bizony elég jól működik. Az iparpolitika szükségessége mellett érvként fölhozott Treuhand tevékenységét (185–190. o.) viszont a német szakirodalom szokta a piaci kudarcok és az erkölcsi kockázat mintapéldájaként elmarasztalni.

A kilencedik fejezet a világgazdasági bekapcsolódásról szól, felerészben azonban a keleti kereskedelem újjáélesztésével foglalkozik. Ez bizony súlyos aránytalanság, hisz a térség országai közül többen is az Európai Unióba jelentkeztek teljes jogú tagként, 1994 márciusában létrejött a Kereskedelmi Világszervezet (WTO), amelynek keretében újraírták a nemzetközi kereskedelem szabályait, s mellesleg az IMF sem csak az alkalmi ismeretség szintjén vállalt szerepet a posztszocialista világban. Ráadásul a legtöbb ország kereskedelme kétharmad-háromnegyed részt nem egymással folyik – talán nem egészen véletlenül.

A rendszerváltozás elméletének szentelt tizedik fejezet az össztüzet a 248–249. oldalon neoliberális pártdirektívaként jellemzett eszmerendszerre irányítja. Itt Lavigne talán az indokoltnál nagyobb súllyal foglalkozik az Alec Nove, W.Brus és K. Laski fémjelezte piaci szocialista elméleti iránnyal, hiszen a válság kialakulását nem a szovjet birodalom strukturális ellentmondásaira, avíttságára és elmeszesedettségére vezeti vissza. Ez esetben – az ok és az időbeli egybeesés egybemosásával – a rendszerváltozás első időszaká-

ban megfigyelt visszaesést nem a megelőző évtizedek torz szerkezete, elhalasztott reformjai és ellehetetlenült világgazdasági helyzete váltotta volna ki, hanem a rendszerváltó és stabilizációs politika. E megközelítésben a visszaesés mértéke nem az induló állapot torzultságából és a stabilizációs politika természetéből vezethető le – bár olyan fizetésimérleg-kiigazítást, ami rövid távon már növekedést hozott volna, nem ismer sem a gazdaságtörténet, sem az elmélet. Csak e megközelítésben érthető, mihez képest túlzott a rendszerátalakítás költsége, mihez képest túl elhúzódó a hároméves visszaesés. A valós alternatíva – Ukrajnától Kazahsztánig – ugyanis még nagyobb és főképp kilátástalanabb visszaesést, tartós hiperinflációt, a szerkezeti kiigazítás és a külföldi befektetések elmaradását eredményezte, méghozzá kivétel nélkül. Ilyen értelemben igaz, hogy volt és ma is van választási lehetőség.

Követendő példaként a szerző a hetvenes évek francia irányított modernizációját javasolja a 251–253. oldalon, kiemelve: hazájának kormánya inkább korszerűsítette a nagy állami cégeket, de nem akart mindenáron megszabadulni tőlük. Az a felismerés, hogy antikommunisták is lehetnek etatista elvek hirdetői (253. o.), a magyar olvasót nem éri a meglepetés erejével. Az azonban kérdéses marad, különösen Lavigne tőkehiányt hangoztató érvrendszerében, hogy miként hozható létre – a parancsgazdaság összeomlását és a külföldi tőke stratégiai érdektelenségét vélelmező tételeinek fönntartása mellett – az a megtakarítás, amiből az államhatalom ezt a nagyszabású vállalkozást finanszírozhatná. A külföld ugyanis erre – épp a hetvenes és a nyolcvanas évek tapasztalatain okulva – aligha lesz hajlandó. Ha viszont a magántőkére és a direktbefektetőkre építendő a megújulás, akkor okafogyottá válik a piac gyengeségéről, annak állami sürgés-forgással történő fölerősítéséről szóló hittétel. Ez utóbbi esetben még az sem biztos, hogy a zárórész kézenfekvőnek tűnő tétele igaz marad, mely szerint a rendszerváltozás ideológiai hatása meghaladta a gazdaságit. Kevésbé fejlett, de földrajzi, kulturális közelségben lévő régiók fölzárkóztatása ugyanis a tőkebefektetés, a piacszerzés és -építés, a telephelyválasztás, a versenyképesség javítása és még sok más kereskedelemelméleti és üzleti megfontolás alapján ígéretes vállalkozásnak bizonyult már a múltban is. Sem elméleti, sem gyakorlati ok nincs annak föltételezésére, hogy ez ne így lenne a jövőben is. Így pedig nem biztos, hogy akkor fogjuk meg a lényeget, különösen dinamikus értelemben, ha a szerzőhöz társulva azt emeljük ki: a rendszerváltó ország vegyes gazdaság, akár tetszik neki, akár nem. Ez ugyanis a predektív erejű kijelentésekhez inkább kiinduló, mint zárótételként lehet fölhasználni.

Marie Lavigne könyve több szempontból is tanulságos olvasmány. Értő kézzel írt monográfiába foglaltan jelenik meg ehelyütt az a gondolat- és élményegyüttes, ami a térségszerte kialakult nosztalgiahullám egyik hajtóereje. Épp a napi politikai és személyes ellentéteken fölülemelkedő leírásából válik fölismerhetővé, hogy egyes – újra divatba jövő – megállapítások hogyan következnek a régi rendszer jellemzőivel kapcsolatos, axiomatikus állításokból. Ebből pedig az látható be, hogy a térségben történtek elméleti értelmezésekor nemcsak a túláltalánosítás, a formalizált modellek és a történeti adottságok közti közvetítés hiánya, hanem a túlzott empátia is veszélyforrás. Ez kelthet olyan benyomást, mintha térségünkben – az SZDSZ kivételével – nem morzsolódtak volna föl kivétel nélkül a liberális pártok, s nem nacionalista, szocialista vagy ezek elegyéből gyúrt értékrendet valló pártok kormányoznának, hanem Milton Friedman, s az őt csak távolról ismerő Jeffrey Sachs tanítványai.

Csaba László

Csaba László a Kopint-Datorg Rt. tudományos tanácsadója.

Török Ádám: Piacműködés és iparvédelem
Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, 1996.

„Egy olyan országnak, amely sziklás tengerpartján csak nemrég kezdett el kikötőt építeni, ügyelni kell arra, hogy megfelelő hullámtörő gátakkal lássa el ezeket a kikötőket." E mondattal zárja Török Ádám most megjelent könyvét, mintegy válaszolva az – akár a szabad kereskedelem melletti hitvallásnak is tekinthető – régi angol közgazdász szólásra, mely szerint rossz tanács az, hogy más országok sziklás tengerpartját utánozandó, magunk is építsünk mesterséges sziklapartot.

A szerző a téma ismert kutatója, mint maga fogalmaz: abból a megfontolásból írta könyvét, hogy Magyarországon megoldásra vár az olyan korszerű iparvédelmi rendszer kidolgozása, amely nem sérti az ország nemzetközi kötelezettségeit, de ugyanakkor – Török Ádám megfogalmazása szerint – lehetőséget ad az ipart érő és nemkívánatos konkurenciahatások csillapítására.

A cél ellentmondásos, hellyel-közzel a szándék is félreérthető. Mint ahogy a szerző saját bevallása szerint többen is abban vélték megtalálni kutatásainak gazdaságpolitikai üzenetét, hogy javaslatot tesz nem vám jellegű eszközökből álló magyar iparvédelmi rendszer kidolgozására. A könyvben felvetett alapvető dilemma: a szabad kereskedelem kontra protekcionizmus aligha nevezhető mai keletűnek, aktualitását a rendszerváltás utáni évek némelykor keserű tapasztalatai mégis alátámasztják. Két- és többoldalú nemzetközi egyezmények sora írja elő a vámok és vámjellegű importterhek mérséklését Magyarország számára, az Európai Unióval majdan meginduló tárgyalások a csatlakozásról szintén a hazai ipar és mezőgazdaság kemény képviseletét követelnék meg. Ami aligha képzelhető el saját érdekeink és koncepciónk világos megfogalmazása nélkül. Hogy ezt a magától értendő követelményt nem felesleges megfogalmazni, azt a kilencvenes évek eleji külgazdaság események fényesen alátámasztják.

Az elmúlt évtizedek nemzetközi tapasztalatai szerint a fejlődő országokban az adminisztratív importszabályozás helyébe először a vámok léptek, azaz a belföldi termelés védelme rendszerint nem csökkent drasztikusan és rövid idő alatt. Inkább a védelem formája változott. A nem vám jellegű importkorlátozások egy részét vámosították. Magyarországon a rendszerváltás, 1989 óta 40-ről 93 százalékra nőtt az importterméklistán a korlátozás alá nem kerülő termékek aránya. Ám az importengedélyezési rendszer megszüntetését és a KGST-n belüli kereskedelem speciális elszámolási, kereskedelmi szabályainak eltörlését követően az importliberalizáció egyirányú utcának bizonyult, a kormányzat nem törekedett egyidejűleg a liberalizáció hatásainak tompítására.

A szerző könyvében talán ezért is szenteli a legnagyobb teret annak bizonyítására, hogy – a magyar közgazdasági irodalmat főleg korábban uraló, szerinte szélsőségek álláspontok helyett –: *1.* a magyar iparnak semmiféle védelemre nincs szüksége, *2.* kell védelem, de ez csak vámokkal és árfolyam-politikával lehetséges, *3.* átfogó iparvédelmi politika kívánatos, egy *4.* közbülső vélemény az üdvözítő: Török Ádám a korszerű nyugati, nem vám jellegű iparvédelmi rendszerek vagy ahhoz hasonlók bevezetése mellett teszi le a garast. (Olyannyira, hogy például az árfolyam-politika kérdéseivel egyáltalán nem foglalkozik, mondván iparvédelmi célú alkalmazásának hatásfokú nem egyértelmű.) Könyvének céljaként is azt jelöli meg, hogy a nemzetközi gyakorlatban érzékelhető tendenciák alapján bizonyítsa miként korszerűsödnek, cserélődnek a nem vám jellegű iparvédelmi eszközök.

A szerző ennek érdekében a hazai irodalomban egyedülállóan átfogó módon mutatja be eme új eszközrendszer elemeit. Ám ennél jóval többet is tesz, amikor tanulmánya záró fejezetében felteszi a kérdést: mit tehet Magyarország? Válaszként bemutatja a nem vám jellegű eszközök alkalmazásának lehetőségeit és korlátait. Hogy messze nem elméleti

kérdésről van szó, azt hadd szemléltessük a könyvből vett két példával! A magyar adóskonszolidáció az Uruguay-forduló és a WTO szerint az eltűrt, sárga lapos, támogatások körébe tartozik. Azaz ellene jogosultak az érintettek kiegyenlítő vámokkal fellépni, sőt a megtűrt támogatásból könnyen lehet tiltott, piros lap.

Másik példa: az exportgarancia- és az exporthitel-biztosítási rendszer szervezete körüli hosszas vitát, hogy együtt avagy külön legyen a két intézmény, meg lehetett volna előzni, ha ismeretes a dán és a belga eset. Amint Török Ádám könyvéből kiderül, az állami exportgarancia-intézmény csak nem üzleti jellegű kockázat ellen védheti az exportőrt, az üzleti jellegű exporthitel-biztosítás ellenben már üzleti vállalkozásnak minősíthető. Azaz ennek ismeretében fel sem merülhet a két intézmény összevonása.

A recenzor nem hallgathatja el kételyeit a könyv egy-két feltételezésével kapcsolatosan. A szerző például maga sem tagadja, hogy a nem vám jellegű akadályok, szabványok, minőségi előírások stb. időnként a kevésbé versenyképes hazai termelőket jobban sújthatják, mint a kiszorítani szándékozott fejlettebb országbeli termelőt. Ezzel a ténnyel a külkereskedelmi forgalmának legalább hetven százalékát a fejlett világ országaival lebonyolító Magyarországnak számolnia kell. Az is kérdés, hogy a hazai ipar védelmére alkalmazott nem vám jellegű eszközök tekintetében egyenlőségjelet lehet-e tenni a korábbi fejlődő és a szocializmus építéséről a kapitalizmusra átváltó országok között. Az utóbbiakban ugyanis nem lévén döntő a magántulajdon, ha egyáltalán volt, a verseny hagyományosan gyenge volt, az import ennek megteremtésében fontos szerepet játszott. Nem szólva arról, hogy a régi struktúra megőrzésében érdekelt csoportokban erős szövetségeseket találni, amelyek látszólag a hazai ipar védelmében lépnek ugyan fel, valójában saját pozícióikat a versenytárs kitiltásával próbálják megőrizni.

A könyv a szerző bevezetője szerint egy többéves kutatássorozat, kutatómunka eredménye. Ez időnként okoz bizonyos aránytalanságokat a tanulmányban, némely helyeken (például az első fejezetben) az elméleti fejtegetések a könyv egészének praktikus mondanivalójához képest kicsit hosszadalmasnak tetszenek. Összességében azonban a jól szerkesztett, mind az elméleti, mind a gyakorlati szakembereknek hasznos ismereteket nyújtó írást kap kézbe az olvasó.

Becsky Róbert

Becsky Róbert közgazdász.

In memoriam Árvay János

Ismét szegényebb lett a statisztikus közgazdász-társadalom.
Genfben súlyos betegség után, életének 72. évében elhunyt Árvay János, a második világháború utáni magyar statisztikus nemzedék egyik legkiválóbb, nemzetközi téren is elismert képviselője.

Pályája nehéz körülmények között indult, hiszen húszévesen szovjet hadifogságba került, ahonnan csaknem négyévi kemény megpróbáltatás után jutott haza Magyarországra. Néhány év múlva, 1951-től már a Központi Statisztikai Hivatal alkalmazottai sorában volt, ahol több mint negyven évet töltött el.

A hivatalban, annak közvetlen szakmai környezetében mindig tisztelték tudásáért, vaslogikájáért, becsülték emberségéért, közvetlenségéért, egyenes, szókimondó, segítőkész egyéniségéért. Nyughatatlan, a világ megismerésére törekvő, élete végéig dolgozó kolléga volt.

Munkássága több tekintetben is meghatározta a hazai statisztika arculatát, fejlődésének folyamatát. Ezek közül kiemelkedik az, hogy a magyar statisztikai apparátus - a több szocialista országot messze megelőzve - már a hetvenes években az ENSZ módszertani ajánlásoknak (SNA) megfelelő módon alakította a nemzeti számlákat.

Szakmai munkássága nem merült ki a nemzeti számlák témakörében. Igen komoly szerepe volt a statisztikai rendszerek összehangolásában, koordinációjában, az egyoldalúan szervezeti megközelítésű statisztikai adatgyűjtési rendszerek tevékenységi szemléletűvé alakításában, s többek között részt vett a rejtett gazdaság méretének megállapítására, becslésére (az OECD és a kanadai kormány támogatásával) létrejött szakértői bizottság munkájában is.

Tevékenysége messze túlterjedt az ország határain. Aktív szerepet játszott több nemzetközi társaságban, illetve intézményben is, ezek egy részének működésében meghatározó volt a munkássága, az IARIW-nak az elnöki tisztét is betöltötte. A hivatal javaslatára és az ENSZ-munkatársak közmegelégedésére több alkalommal dolgozott Genfben az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának szakértőjeként, ahová még csaknem hetvenévesen is visszahívták. A sors különös iróniája, hogy ebben a városban érte utol a halál.

Tudományos tevékenysége is széles skálán mozgott. Könyvei, számos hazai és nemzetközi publikációja, tanulmányai az utókor számára is hasznos ismereteket nyújtanak. A nemzeti számlák, a nemzetközi összehasonlítások témakörében végzett tudományos munkássága elismeréseként (Nyitrai Ferencnével és Szilágyi Györggyel közösen) Állami Díjat kapott, amely a hazai statisztika történetében máig egyedülállóan magas elismerés.

Tudományos pályájának meghatározó színtere volt a Magyar Tudományos Akadémia Statisztikai Bizottságában végzett munka, ahol a nyolcvanas évek második felében évekig a titkári teendőket is ellátta.

Hosszú munkásságának elismeréseképpen a Közgazdaságtudományi Egyetem címzetes egyetemi tanárrá nevezte ki. Meghatározó szerepet játszott a Magyar Statisztikai Társaság 1990. évi újjáélesztésében, ahol alapító és egyben választmányi tagja is volt.

Munkássága példaértékű a fiatalabb statisztikus-közgazdász nemzedék számára. A Központi Statisztikai Hivatal mindent megtesz annak érdekében, hogy Árvay Jánosnak személyéhez és munkásságához méltó, maradandó emléket állítson.

Központi Statisztikai Hivatal

The controversial success of changes in ownership relations

Éva Voszka

In 1995 the government fulfilled its three important promises regarding privatization: it started to sell the big firms in energetics-infrastructure, accelerated privatization in terms of revenues and increased the share of cash against allocations free of charge or at preferential terms. Paradoxically, the "year of success" of privatization was a continuation of the non-privatization in the preceding period. In the long first half of the year - right till November - hardly anything happened, while the sudden surge in the last month of the year was mainly a change in proprietors, not privatization in the narrower sense of the term. Namely, many firms in energetics did not come into the hands of private investors, but into those of foreign government- and community-owned companies and of Hungarian self-governed communities. The "big privatization" of 1995 may rather be considered to have been a salient peak, not the beginning of acceleration, as there is no institutional guarantee for its continuation.

Experiences of the Hungarian bankruptcy law in 1992-1993 (Results of an empirical research project)

Cheryl W. Gray—Sabine Schlorke—Miklós Szanyi

The experiences of Hungary with the institution of bankruptcy are unique among the former socialist countries. After the coming into force of the bankruptcy law in 1992, until its modification in 1993, more than 22OOO petitions were received by the courts. Nowhere in the region were so many bankruptcy processes started. In connection with the operation of the institution of bankruptcy many kinds of positive and negative opinions were voiced. However, regarding the impact of the institution of bankruptcy on the reorganization of enterprises and on economic growth in general, very few systematized data and information are available. The purpose of the study is to fill this information gap by analyzing a selected stratified sample of the petitions submitted in 1992-1993.

Industrial policy to increase the competitiveness of industry

Eszter Bagó

At the end of December 1995 the government approved the new concept of medium-term industrial policy prepared with a wide participation of research places. It had also been collated in the sphere of representative bodies, chambers and professional organizations. The article reviews the tendencies of changes in industrial processes which had prompted the Ministry of Industry and Trade to refresh the earlier industrial policy

concept of 1992. After a review of the most important elements of the new guidelines the authoress selects some important sets of questions in respect of which significant differences of opinion had emerged in the course of the professional debates.

Structural changes in the Hungarian economy in the first phase of transition

Éva Ehrlich—Gábor Révész

The workshop study summarizes the initial results of an investigation into the sctructural changes of the Hungarian economy. Beside the marked changes that may be deemed as being in conformity with the requirements of a market economy, the critical consequences of structural shifts having occurred in the Hungarian economy since the systemic change are characteristically reflected by the macroeconomic data. Such are: a very marked decline in employment, the losing ground of the branches representing demand for human capital, the rather excessive gaining ground of imports in the consumption-oriented groups of commodoties and, finally, the factors causing grave disturbances in macroeconomic equalibrium.

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, May, 1996

CONTENTS

Éva Voszka: The controversial success of changes in ownership relations 385
Cheryl W. Gray–Sabine Schlorke–Miklós Szanyi: Experiences of the Hungarian bankruptcy law in 1992–1993 (Results of an empirical research project) 403

BETWEEN EAST AND WEST

Imre Csekő: Selection and mechanism – Getting superficially acquainted with the implementation theory 420
László Szakadát: New times and new breezes – The spreading of the new institutional economics in Hungary 431
Péter Pete: What is it that is general in the general equilibrium theory? 437

WORKSHOP

Eszter Bagó: Industrial policy to increase the competitiveness of industry 443
Éva Ehrlich–Gábor Révész: Structural changes in the Hungarian economy in the first phase of transition 457

BOOK REVIEW

Marie Lavigne: The Economics of Transition *(László Csaba)* 473
Ádám Török: Operation of the market and the protection of industry *(Róbert Becsky)* 476

In memoriam Árvay János 478

English abstracts of the articles 479

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 185-3776, 185-375, *185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Megjelent 8,6 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H–1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

ÁLLAMI
PRIVATIZÁCIÓS ÉS
VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. JÚNIUS

NAGY ANDRÁS
A nemzetközi kereskedelem mérlegeinek
és intenzitásának változásai

KONDRÁT ZSOLT
Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételére

PETE PÉTER
A leértékelési veszteség realizálása – egy félreértett probléma

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT
Tardos Márton, Mihályi Péter, Voszka Éva, Csillag István

NYIRI LAJOS
Leszakadás vagy követés a tudásintenzív fejlődésben

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. június

TARTALOM

Nagy András: A nemzetközi kereskedelem mérlegeinek és intenzitásának változásai 481
Kondrát Zsolt: Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételére 506

VITA

Pete Péter: A leértékelési veszteség realizálása – egy félreértett probléma 525

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT

Tardos Márton: Gondolatok a posztkommunista transzformáció és a közgazdaságtudomány kapcsolatáról 541
Mihályi Péter: Kölcsönvett gondolatok, avagy adalékok a posztszocialista privatizáció elméletéhez 546
Voszka Éva: Az utánzó állam és az innovatív vállalatok találkozási pontja – az újraelosztás tradíciója 553
Csillag István: Az állam biztonságától a köz biztonságáig 561

MŰHELY

Nyiri Lajos: Leszakadás vagy követés a tudásintenzív fejlődésben. A hazai K+F az OECD-folyamatok tükrében 564

ÉVFORDULÓ

Hegedűs B. András: A százéves Nagy Imre 577

KÖNYVAJÁNLAT

Környezetgazdaságtan „haladóknak". Kerekes Sándor és Szlávik János: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei. *(Zsolnai László)* 580

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 583

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia Tördelő: Székffy Tamás Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (481–505. o.)

Nagy András

A nemzetközi kereskedelem mérlegeinek és intenzitásának változásai

A tanulmány a nemzetközi kereskedelem főbb régiói közötti kereskedelem mérlegeinek és intenzitásának változásait elemzi az 1955–1993 közötti időszakban. Megvizsgálja, mely régiók azok, amelyek tartós exporttöbblettel, illetve importtöbblettel rendelkeznek, illetve ez a sajátosságuk hogyan változott a vizsgált 38 év alatt. Másrészt az intenzitásváltozások segítségével feltárja a főbb régiók közötti kereskedelempolitikai változások hatását az áruáramlások átalakulására.

A vizsgálat nemcsak az összforgalomra, hanem a főbb árucsoportok szerinti bontásban is elkészült, hogy egyrészt kiderüljön: a mérlegek egyenlegei főként mely árucsoportokban keletkeztek, illetve az ellentétes irányú árucsoportonkénti mérlegek hogyan hatottak az összesített kereskedelmi mérlegekre. Másrészt, így feltárul, hogy a kereskedelempolitikai változások milyen mértékben módosították az egyes árucsoportok kereskedelmének intenzitását.*

Bevezetés

E kutatás a nemzetközi kereskedelem intenzitásvizsgálataira irányuló korábbi, de a nyolcvanas évek elején abbahagyott vizsgálataimat folytatja. Többek között olyan kérdésekre is igyekszik választ adni, hogy az azóta bekövetkezett liberalizálódás hogyan hatott az övezetek közötti kereskedelmi intenzitások normalizálódására, hogyan változtak az egyes integrált régiókon belüli és kívüli kereskedelem intenzitásai, mi történt a volt Szovjetunió és a kelet-európai országok kereskedelmének reorientációja következtében, mi volt a hatása az újonnan iparosodó fejlődő országok exportexpanziójának.

E vizsgálatok elvégzéséhez létrehoztuk a nemzetközi kereskedelem áramlásainak adatbázisát az 1955–1993 közötti évekre, és kiszámítottuk az övezetek közötti kereskedelmi mérlegeket árucsoportok szerinti bontásban, továbbá a kereskedelmi áramlások intenzitásmutatóit. Az adatbázisunkban szereplő nemzetközi kereskedelmi adatok az ENSZ statisztikai hivatala által az országok statisztikai jelentéseiből átszámított és összegezett adatokból származnak, melyeket az ENSZ *Monthly Bulletin of Statistics*je (*MBS*) közöl évente. Az MBS-ben szereplő övezeti és árucsoportok szerinti bontást összevontuk az alábbiakban szereplő 11 övezetre és 6 árucsoportra, amelyekhez három övezetenkénti összesítés és két árucsoportonkénti összesítés tartozik.[1] Mindkét bontás szerinti adatok összegezése a világkereskedelem összforgalmának adatait adja.

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az *Új irányzatok a nemzetközi kereskedelemben* című T 018311 számú OTKA-kutatás keretében készült.

[1] A számításaink alapjául szolgáló modell részletes ismertetését lásd: *Útmutató* ...[1996].

Nagy András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

Övezetek

Megnevezés	Rövidítés	Megnevezés	Rövidítés
(1) Szovjetunió	SU	(10) Közel-Kelet	WA
(2) Közép- és Kelet-Európa	EE	(11) Délkelet-Ázsia és Óceánia	AS
(3) Ázsiai szocialista országok	SA	(12) Volt szocialista országok összesen (1+2+3)	TS
(4) Nyugat-Európa	WE		
(5) Észak-Amerika	NA	(13) Fejlett országok összesen (4+5+6+7)	TD
(6) Japán	JP	(14) Fejlődő országok összesen (8+9+10+11)	TG
(7) Egyéb fejlett országok	OD		
(8) Latin-Amerika	LA	(15) Világkereskedelem összesen (1+...+11)	TW
(9) Afrika	AF		

Árucsoportok

Megnevezés	Rövidítés	SITC-szám
Élelmiszerek és mezőgazdasági nyersanyagok	AGRPROD	(0+1+4+2-27-28)
Ásványok, ércek és fémek	MINMET	(27+28+67+68)
Fűtőanyagok	FUELS	(3)
Vegyipari termékek	CHEM	(5)
Egyéb feldolgozóipari termékek	OTMAN	(6+8-67-68)
Gépek	MACH	(7+9)
Anyagjellegű termékek	PRIM	(0+1+2+3+4+67+68)
Feldolgozóipari termékek	MANUF	(5+6-67-68+7+8+9)

A fentiek szerint részletezett adatok 1955–1970 között ötévenként, 1971–1993 között évente állnak rendelkezésre. (Ismeretes, hogy a *Monthly Bulletin of Statistics* kétéves késéssel publikálja a világkereskedelem áramlási tábláit, ezért jelenleg az utolsó év, amire adataink vannak: 1993.)

Az elemzésünkben szereplő adatokkal kapcsolatban figyelembe kell venni, hogy azok bizonyos mértékig eltérnek a külkereskedelem szokásos számbavételétől. Az egyes országok külkereskedelmi statisztikái a forgalom értékét általában tranzakciós áron, vagyis az exportadatokat *fob*, az importadatokat általában *cif* paritásban közlik, így a határparitáson számba vett külkereskedelmi forgalom adatai exportoldalon a tényleges devizabevételt, importoldalon a vásárolt áruk ellenértékeként devizában kifizetett vételár mellett a szállítási, biztosítási és egyéb költségeket is tartalmazzák. A világkereskedelem áramlási tábláiban azonban célszerű a forgalom értékét egységes paritáson számba venni. Vagyis biztosítani kell, hogy *A* ország exportja *B* országba ugyanakkora legyen a táblázatban, mint *B* ország *A*-ból származó importadata, függetlenül attól, hogy az adott árutömeg importja *B* ország számára nagyobb költséget jelentett, mint amekkora *A* ország exportbevétele volt. Az ENSZ a *Monthly Bulletin of Statistics*ben a nemzetközi kereskedelem áramlási tábláit az exportadatokból kiindulva *fob* paritáson állította össze. Ez azt biztosítja, hogy az áramlási táblázatok adatai egymással összevethetők, azonos tartalmúak, de mivel szállítási és egyéb költségeket nem tartalmaznak, az import értékét a ténylegesnél kisebbnek mutatják. Ennek következtében a számított kereskedelmi mérleg egyenlege „kedvezőbb" képet mutat, vagyis az aktívumot nagyobbnak, a passzívumot kisebbnek mutatja, mint amekkorának az a valóságban jelentkezik az egyes országok számára.

Az övezetek szerinti csoportosítással kapcsolatban fel kell hívjuk a figyelmet arra, hogy a hosszú idősor elemzése érdekében azon a lehetőségek szerint nem változtattunk. Az országokat – mint láttuk – három főcsoportba vontuk össze. A *volt szocialista országok* csoportjába 1991-ig a Szovjetunió, a volt európai KGST-országok és az ázsiai szoci-

alista országok tartoztak. A fejlett országok csoportja magában foglalja az európai tőkés országokat, az Egyesült Államokat, Kanadát, Japánt, Izraelt, Dél-Afrikát, Ausztráliát, Új-Zélandot és 1991-ig Jugoszláviát. A fejlődő országokat földrészenként csoportosítja az ENSZ kereskedelmi statisztikája, és magukban foglalnak számos magas jövedelmű vagy fejlett országot, mint például az olajtermelő országokat vagy az újonnan iparosodó ázsiai országokat. Amikor tehát az elemzés során fejlődő országokról beszélünk, figyelembe kell venni, hogy ezek közé a földrajzi csoportosítás következtében számos erősen iparosodott vagy gazdag ország is tartozik.

Az övezeti beosztás természetesen követte az utóbbi idők változásait. Így a SU-val jelölt övezet 1992 utáni export-import adatok az egykori Szovjetunió európai államainak adatait tartalmazzák, a balti országok kivételével. Ezekből azonban hiányoznak az egymás közti forgalmuk adatai. 1991-től kezdve a volt Szovjetunióra vonatkozó adatokat kereskedelmi árfolyamon számították át dollárra, ezért azok nem összehasonlíthatók az előző időszakokkal.

Közép- és Kelet-Európa (EE) adatai 1992-től a volt Jugoszláviát (beleértve Horvátországot és Szlovéniát) és a balti országokat is tartalmazzák. Az ázsiai szocialista országok (SA) egymás közti forgalmát korábban sem tartalmazták az adatok. Az 1991–1993-as adatok exportirányban csak Kína adatait tartalmazzák, importirányban hiányoznak az adatok. Délkelet-Ázsia (AS) adataiban ugyanebben az időszakban Kína exportadatai nem szerepelnek, viszont importja itt jelenik meg. Ugyanitt vannak 1992-től kezdve a volt szovjet ázsiai köztársaságok külkereskedelmének adatai.

Végül megjegyzést érdemel, hogy az ENSZ által közölt nemzetközi kereskedelmi statisztikák a forgalmat folyó áron, dollárban közlik, ezért azokra az árváltozások is és a devizaárfolyam-változások is jelentős hatással vannak. Az utóbbi években a dollár leértékelődése következtében ezért a forgalom változása számos esetben nagyobbnak tűnik, mint ami reálértékben mutatkozna, vagy mint amekkora más, stabilabb devizában való mérés esetén lett volna.

A következő fejezetben – mintegy bevezetésképpen – igyekszünk bemutatni azokat a főbb strukturális változásokat, melyek a világkereskedelem szerkezetében végbementek, vagyis röviden áttekintjük azokat, amelyek az övezetek és árucsoportok részarányaiban következtek be a vizsgált időszak alatt.

Ezt követi a kereskedelmi mérlegek alakulásának elemzése, amely nemcsak az övezetek összes forgalmának a mérlegeivel foglalkozik, hanem kiterjed az övezetek egymás közti mérlegeinek változásaira és az árucsoportok szerinti forgalom mérlegeire is.

Majd definiáljuk, hogy mit is értünk a kereskedelem intenzitásán, és mit hogyan mérünk az intenzitásmutatókkal. Célunk elsősorban a kereskedelempolitikai hatások változásainak a vizsgálata. Itt is bemutatjuk az övezetek közötti forgalom intenzitásváltozásait, valamint az árucsoportok szerinti intenzitásmódosulásokat.[2]

Az övezetek és árucsoportok részarányváltozása

Az *1. és 2. táblázat* mutatja azt a jelentős átrendeződést, ami a világkereskedelemben az övezetek és az árucsoportok között a vizsgált közel negyven év alatt végbement.

Az övezeteknek a világexportjában való részesedését vizsgálva, egyaránt találhatók viszonylag nagy stabilitást, illetve lassú változást mutató és rohamos átrendeződést pro-

[2] Megjegyezzük, hogy ez a tanulmány a nemzetközi kereskedelem új irányzatainak feltárására és elemzésére irányuló vizsgálataink első eredménye, ezért még nagyrészt az adatok primer elemzésének tekinthető. A megfigyelt változások mélyebb okainak és a tágabb körű összefüggéseinek az elemzését a további kutatások során fogjuk vizsgálni.

1. táblázat
Az övezetek részesedése a világkereskedelemben
(százalék)

Év	SU	EE	SA	WE	NA	JP	OD	LA	AF	WA	AS
1955	3,62	4,80	1,52	37,74	21,32	2,14	3,60	10,08	4,72	3,18	7,29
1960	4,34	5,75	1,62	40,35	20,38	3,20	3,01	7,98	4,14	3,27	5,95
1965	4,26	6,18	1,09	42,45	19,05	4,57	2,87	6,97	4,14	3,41	5,01
1970	3,89	5,72	0,75	44,11	19,03	6,25	2,74	5,65	3,87	3,19	4,80
1975	3,65	5,04	0,84	41,72	15,98	6,46	2,31	5,51	3,91	9,21	5,38
1980	3,61	3,95	1,01	40,86	13,77	6,58	2,21	5,48	4,73	10,54	7,26
1985	3,68	4,53	1,62	40,39	15,40	9,49	1,85	5,62	3,13	5,63	8,65
1990	2,78	2,83	1,91	47,73	15,37	8,89	1,40	3,65	1,99	2,74	10,71
1992	1,27	1,55	2,32	45,53	15,28	9,29	2,27	3,67	1,90	3,14	13,79
1993	1,29	1,66	2,51	41,78	15,93	9,88	2,18	4,50	1,92	3,09	15,26

2. táblázat
Az árucsoportok részesedése a világkereskedelemben
(százalék)

Év	AGRPRO	MINMET	FUELS	CHEM	OTMAN	MACH	PRIM	MANUF	TW
1955	34,89	12,24	10,48	5,05	16,99	20,36	57,60	42,40	100,00
1960	30,29	13,02	9,66	5,82	17,89	23,33	52,96	47,04	100,00
1965	26,65	12,22	9,36	6,58	19,10	26,10	48,23	51,77	100,00
1970	20,62	12,82	8,96	7,07	19,76	30,76	42,41	57,59	100,00
1975	17,16	9,76	19,05	7,08	17,20	29,74	45,97	54,03	100,00
1980	14,96	8,53	23,83	7,44	18,04	27,20	47,32	52,68	100,00
1985	13,89	6,78	18,63	7,86	18,66	34,18	39,30	60,70	100,00
1990	12,29	6,73	8,70	8,76	23,44	40,08	27,73	72,27	100,00
1992	12,40	6,01	8,67	9,05	24,77	39,10	27,08	72,92	100,00
1993	11,94	5,80	8,51	8,95	24,47	40,32	26,26	73,74	100,00

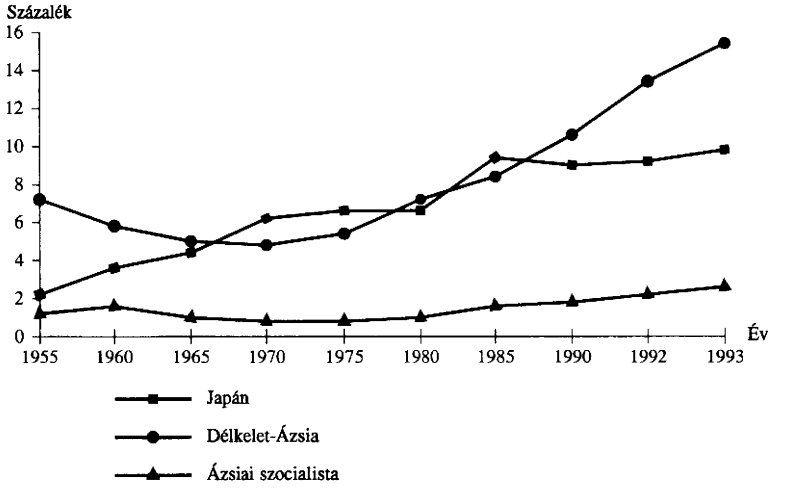
dukáló övezeteket. Viszonylag stabilnak tekinthető a legnagyobb forgalmat lebonyolító Nyugat-Európa 40 százalék körüli részesedése, ami a hatvanas évek óta kis ingadozásokat mutat, de tendenciaszerűen nem változik. Észak-Amerika részesedése a világkereskedelemből a hatvanas évek elejétől a hetvenes évek közepéig 20-21 százalékról 15-16 százalékra csökkent, de azóta nem változott lányegesen.

Ezzel szemben rohamosan megnőtt Japán és Délkelet-Ázsia részaránya a világexportban: a japán részesedés a hatvanas évek elejétől a nyolcvanas évekre megháromszorozódott, Ázsia esetében ez a megháromszorozódás pedig a hetvenes évek közepe óta ment végbe (*1. ábra*). Ezzel Kína, Japán és Délkelet-Ázsia együttes részesedése a világkereskedelemben a hatvanas évek 10 százalékról a kilencvenes évek közepére 27 százalék fölé emelkedett.

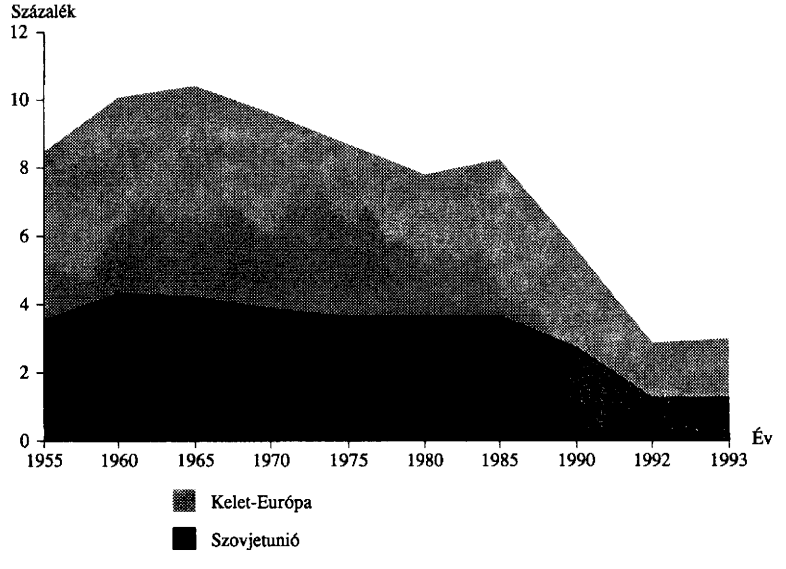
A Szovjetunió és a kelet-európai országok a világkereskedelem 8-9 százalékát bonyolították egészen a rendszerváltozásig, illetve a Szovjetunió felbomlásáig. 1993-ra az európai FÁK-országok és a korábbi európai KGST-országok részesedése egyharmadára, 3 százalék körüli szintre esett vissza *(2. ábra)*.

Csökkenés figyelhető meg a latin-amerikai és főleg az afrikai országok exportrészesedésében, az előző a hatvanas évek 7-8 százalékáról 4 százalékra, az utóbbi 4 százalék felettről 2 százalék alá esik vissza. Az olajországok nagy részét tömörítő Nyugat-Ázsia esetében hullámmozgás tapasztalható: részesedésük a világ kiviteléből az olajár-emelke-

1. ábra
Az ázsiai övezetek részaránya a világexportban



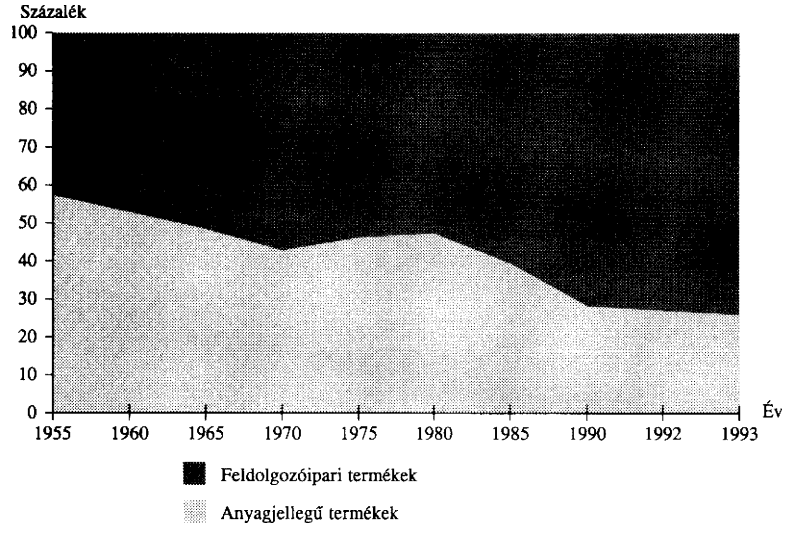
2. ábra
A volt Szovjetunió és Kelet-Európa halmozott részesedése a világexportban



dések következtében a hetvenes évek végén 3 százalékról 9-10 százalékra nőtt, majd a kilencvenes évek elejére újra a régi szintre csökkent. A fejlődő övezetek együttes részesedése azért marad viszonylag változatlanul a világexport negyede körül, mert Latin-Amerika és Afrika visszaesését a hetvenes évek végén a nyugat-ázsiai, majd a nyolcvanas években a délkelet-ázsiai export bővülése ellensúlyozta.

A hat nagy árucsoport szerint vizsgálva a világkereskedelem alakulását, határozott

3. ábra
Anyagjellegű termékek és iparcikkek részaránya a világkereskedelemben



tendenciaszerű változásokat figyelhetünk meg. Az anyagjellegű termékek részesedése folyamatosan csökken, míg a feldolgozottabb ipari termékeké nő: 1955-ben még 58:42 százalék volt az arány az anyagjellegű termékek javára, a hatvanas évek elején ez már fele-felére változott, a kilencvenes évek közepére már 25:75 százalék körül alakul (*3. ábra*). Az ábráról jól leolvasható, hogy az anyagjellegű termékek részarányának tendenciaszerű csökkenését – az olajárak kétszeri emelkedése miatt – a hetvenes évek közepétől a nyolcvanas évek közepéig tartó emelkedés töri meg, utána azonban úgy áll vissza a régi trendvonal, mintha ez a kilengés nem is lett volna.

Legjelentősebb a visszaesés a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek forgalmában, amely 30-35 százalékról 12 százalékra csökkent, az ásványok és ércek kereskedelme mintegy a felére esett vissza. A fűtőanyagok részesedése az 1975–1985 közötti megduplázódás után nagyjából a régi szintre, 9 százalékra tért vissza.

Ezzel szemben az ipari termékek mindhárom csoportjának jelentősen növekedett a részaránya: a vegyipari termékeké 5-6 százalékról 9 százalékra, a nagyrészt könnyűipari cikkeket tartalmazó árucsoporté 17 százalékról 24 százalékra, a legjobban azonban a gépipari termékek részesedése nőtt, az 1955. évi 20 százalékról 40 százalék fölé emelkedett a kilencvenes években.

A kereskedelmi mérlegek alakulása

A kereskedelmi mérlegekről

Bár a kereskedelmi mérlegek súlya a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban vagy a fizetési mérlegekben csökkenő tendenciát mutat, a szolgáltatások és a különféle tőkeformák nemzetközi forgalma pedig növekszik, mégis az exportbevételek és az importkiadások a legtöbb ország számára a fizetési mérleg legjelentősebb tételei maradnak. Ezért nagy figyelemmel kísérik a kereskedelmi mérleg alakulását, és a kiegyensúlyozására jelentős

erőfeszítéseket tesznek, mert viszonylag kevesen és ritkán engedhetik meg a tartós többlet vagy hiány kialakulását.

A tartós hiányt ugyanis vagy a szolgáltatásforgalom bevételi többletének, vagy a tőkejövedelmeknek, illetve külföldi tőkék beáramlásnak kell fedeznie. A tartós többlet pedig vagy a szolgáltatási kiadások növekedését, vagy a tőkekivitelt teszi szükségessé. Anglia például hosszú időn keresztül megtehette, hogy krónikus importtöbbletét a gyarmatain befektetett tőkék jövedelméből fedezze, sőt ez még azt is lehetővé tette, hogy a turizmusból származó kiadásai is jóval nagyobbak legyenek a bevételeinél. Manapság viszont Japán óriási exporttöbblete teszi lehetővé (és szükségessé) a tőkekivitelt is és azt is, hogy az idegenforgalmi kiadásai nagyra nőjenek.

Míg a kereskedelmi áramlások viszonylag „lomhán" változnak, hirtelen ugrások ritkán fordulnak elő, különösen olyan erős övezeti aggregáció esetén, mint amilyent modellünkben alkalmazunk, addig a kereskedelmi mérlegek igen mozgékonyak, érzékenyen reagálnak a különféle változásokra. Ez több ok miatt is természetes jelenség.

A kereskedelmimérleg-egyenlegek változékonysága természetesen összefügg azzal, hogy azok általában csak a forgalom néhány százalékát (vagy tizedszázalékát) teszik ki, és éppen ezért a forgalom struktúrájában vagy árarányaiban bekövetkező változásokra igen érzékenyen reagálnak. Így például erősen hatnak rá nemcsak az olyan természeti tényezők, mint az időjárás-változások következtében fellépő terméseredmény-változások, hanem a relatív versenyképességben és/vagy a kereskedelempolitikában bekövetkező változások is. Az importkorlátozások csökkentése vagy megszüntetése természetszerűleg a behozatal jelentős emelkedésére vezet, míg a partnerországok számára az export bővítését teszi lehetővé. Így egyik oldalon a mérleg romlása (negatív irányú változása), míg a másikon a javulása (pozitív irányú változása) irányában hat. Hasonlóképpen az exporttámogatás növelése a mérleg többletét növeli, vagy hiányát csökkenti, a támogatás csökkentése pedig fordított hatást vált ki.

Amint a bevezetésben említettük, a számításaink és elemzésünk alapjául szolgáló modellben a világkereskedelem áramlásait egységes (*fob*) paritáson vettük számba, hogy biztosíthassuk például, hogy Nyugat-Európa exportja Japánba ugyanakkora legyen, mint Japán importja Nyugat-Európából. Ebből következik modellünknek az a fontos tulajdonsága, hogy egyrészt az exportok és importok összege megegyezik árucsoportonként is és az összes forgalomra vonatkozóan is, másrészt – ebből következően – az egyes övezetek exporttöbbleteit fedezik mások importtöbbletei, vagyis a kereskedelmi mérlegek kiegyenlítik egymást az övezetek összes forgalmára vonatkozóan is, és ugyanígy az árucsoportonkénti mérlegek is. Ez a megállapítás, ha volumenekben gondolkodunk, magától értetődőnek tűnhet, hiszen a világ összes gépexportja például nyilvánvalóan megegyezik a világ összes gépimportjával és hasonlóképpen: amit a világon összesen exportálnak, meg kell egyezzen azzal, amit összesen importálnak. A forgalom értékviszonyait szem előtt tartva, ez az összefüggés azonban nem ilyen nyilvánvaló, és ezt csak úgy lehet biztosítani, ha eltekintünk az olyan szolgáltatás költségeitől, amely a tranzakcióban szereplő egyik fél számára kiadás, de a másiknak nem, vagy nem a külkereskedelemben jelentkező bevétel (ez a *fob* és *cif* számbavétel különbsége).

Valójában azonban nemcsak erről van szó, hanem arról is, hogy azok az értékadatok, amelyet a tranzakcióban részt vevő két fél statisztikailag jelent, igen gyakran nem csak számbavételi okokból nem egyezik meg. A külkereskedelmi adatok jelentését országonként és koronként eltérő módon nyilvánvalóan befolyásolják a statisztikai adatok közlőinek érdekviszonyai is. Mivel a külkereskedelmi adatok nyilvántartását az állami szervek a vámbevételek ellenőrzése céljából hozták létre, feltételezhető, hogy az importadatok számbavétele pontosabb, mint az exportadatoké. Ugyanakkor éppen annak következtében, hogy a vám megfizetése terén érdekellentét van az adatokat jelentő vállalatok és az

azokat nyilvántartó vámhivatalok között, az is feltételezhető, hogy ezek az adatok manipuláltabbak, mint az exportadatok, ahol ilyen érdekellentét nem, vagy csak az állam által támogatott export esetében áll fenn.

Nemcsak a vámfizetéssel kapcsolatos érdekek torzíthatják a külkereskedelmi adatok számbavételét, hanem az is, hogy adózási okokból vagy a tőkeforgalom korlátozásai miatt a vállalatok érdekeltek lehetnek az exportból származó bevételek vagy az importkiadások torzítására, vagyis alul- és felülszámlázásra. Ez a lehetőség a multinacionális vállalatok tevékenységének kiterjedésével és a pénzügyi tranzakciók globalizációjával jelentősen kiszélesedett.

Mindebből a témánk szempontjából arra a következtetésre juthatunk, hogy nincs egyértelmű fölénye sem az export-, sem az importadatokra építő nemzetközi kereskedelemáramlási modellnek. Fel kell tételeznünk, hogy akármelyik módszert is választanánk, ismeretlen nagyságú torzítást vagyunk kénytelenek tudomásul venni a számításaink során, és még azt sem tudjuk felbecsülni, hogy ezek egymáshoz hogy aránylanak.

Valójában azonban választási lehetőségünk csak elvileg van, a valóságban csak egyetlen olyan világméretű, összehasonlítható és hosszabb időszakot átfogó nemzetközi kereskedelemi adatbázis létezik, az, amit az ENSZ statisztikai hivatala állít össze és a *Monthly Bulletin of Statistics*ben rendszeresen publikál. Ez pedig, mint említettük, exportadatokra épül és *fob* paritást használ. Bár tudnunk kell, hogy ez is nyilvánvalóan sok pontatlanságot tartalmaz, de nem kell vele kapcsolatban azt feltételeznünk, hogy sokkal többet, mintha a vámstatisztikák importadatain alapulna.

A pontatlanságokkal kapcsolatban azonban figyelembe kell venni azt is, hogy azok annál nagyobbak, minél részletesebb árubontást vagy piaci megoszlást alkalmazunk, és annál kisebbek, minél összevontabb a modellünk. Mint láttuk, számításaink igen összevont övezetekre és árucsoportokra vonatkoznak, és emiatt az áramlások a legtöbb esetben olyan hatalmas tömeget alkotnak, hogy a számbavételi pontatlanságok azokhoz képest elenyészőek lehetnek. Ezt a feltételezést alátámasztja az is, hogy a pontatlanságok egy része ellentétes előjelű, tehát csökkenti a torzítást, és minél nagyobb az aggregáció mértéke, annál több lehet az egymást ellensúlyozó pontatlanság is.

Amit azonban a pontatlanságokról és torzításokról a fentiekben elmondtunk, az az áramlási adatokra vonatkozik. Mivel a kereskedelmi mérlegek – mint láttuk – sokkal kisebb volumenűek és „érzékenyebbek", feltehető, hogy rájuk ezek a torzítások erősebb hatással vannak. Nem árt, ha tisztában vagyunk ezzel, és figyelembe vesszük, de kiküszöbölni nem tudjuk. Sőt még a nagyságrendjüket vagy az általuk előidézett torzítás irányát sem tudjuk megbecsülni.

A kereskedelmi mérlegek alakulása

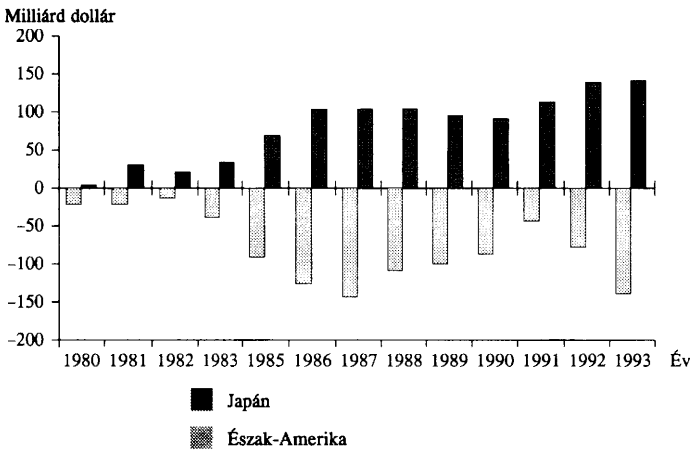
Az övezetek összesített mérlegeit mutatja a *3. táblázat*. Jól megkülönböztethetők a tartósan exporttöbblettel, illetve importtöbblettel rendelkező övezetek és azok is, amelyek mérlegének előjele adott időpontban az ellenkezőjére fordult.

A legjelentősebb és tartósabb kereskedelmi aktívummal rendelkező övezet a világgazdaságban Japán, amelynek 1960 óta exporttöbblete van, a nyolcvanas évek eleje óta ez gyors növekedésnek indult, és az évtized közepe óta elérte a kiemelkedően magas 100-150 milliárd dolláros nagyságrendet. A legnagyobb kereskedelmi passzívum Észak-Amerika esetében figyelhető meg, amely az 1955–1975 közötti időszakban még igen jelentős aktívummal rendelkezett, a nyolcvanas évek eleje óta gyorsan növekvő importtöbbletre tett szert. Ez az évtized közepe óta gyakran meghaladta a 100 milliárd dolláros mértéket. Észak-Amerika és Japán kereskedelmi mérlegeinek alakulását mutatja a *4. ábra*, amely-

3. táblázat
Kereskedelmi mérlegek, 1955–1993
(millió dollár)

Év	SU	EE	SA	WE	NA	JP	OD	LA	AF	WA	AS	TW
1955	348	164	–76	–4 100	4 020	–180	–512	656	–705	826	–441	0
1960	147	–247	–28	–2 910	5 617	177	–709	91	–1 216	1 115	–2 037	0
1965	80	272	–106	–5 875	6 567	1 627	–1 074	799	–516	1 848	–3 622	0
1970	552	493	–1 343	–6 895	7 345	3 915	–1 585	–1 159	103	2 789	–4 215	0
1975	–3 781	–3 777	–1 603	–12 852	12 720	5 252	–4 518	–10 699	–7 284	36 450	–9 908	0
1980	9 258	–4 333	–2 835	–80 920	–19 051	5 583	–35	–17 532	8 582	110 901	–9 618	0
1981	8 399	–1 180	817	–43 366	–22 172	28 161	–8 562	–18 340	–16 543	84 632	–11 846	0
1982	12 139	485	3 034	–31 236	–9 855	22 470	–6 683	–6 204	–9 543	35 814	–10 421	0
1983	15 161	2 937	1 585	–19 648	–44 070	35 996	–2 935	14 216	–8 764	9 662	–4 140	0
1984	16 254	2 242	–4 478	–13 653	–82 920	55 691	–5 274	13 715	–4 036	9 907	12 552	0
1985	–1 423	9 277	–8 766	10 919	–91 255	67 107	–1 302	8 468	–5 206	15 695	–3 514	0
1986	17 310	–6 654	–8 397	39 934	–125 479	102 268	–8 905	–9 793	–13 131	–2 311	15 158	0
1987	23 222	–2 417	–3 809	28 622	–140 712	100 845	–12 967	–11 547	–11 393	–741	30 897	0
1988	17 679	–4 188	–7 652	5 025	–106 803	103 954	–11 193	–7 111	–13 649	–3 890	27 828	0
1989	23 195	–12 854	7 033	–6 718	–97 252	94 125	–15 691	–2 291	–13 284	–427	24 164	0
1990	26 662	–26 929	20 767	–1 974	–84 512	89 544	–11 371	–6 710	–13 604	–10 333	18 460	0
1991	–53 144	28 614	71 113	–17 323	–43 880	110 107	–11 683	–16 161	–12 402	–10 024	–45 217	0
1992	3 340	–14 025	84 850	1 864	–76 516	136 117	4 530	–43 854	–13 798	–19 299	–63 209	0
1993	4 324	–12 644	91 744	31 151	–135 762	150 704	–2 285	–26 350	–9 422	–19 032	–72 428	0

4. ábra
Észak-Amerika és Japán kereskedelmi mérlegei 1980–1993 között



ről jól leolvasható, hogy a nyolcvanas évtized óta az egyik exporttöbblete szinte a tükörképe a másik importtöbbletének[3].

A *4. táblázat* mutatja a kereskedelmi mérlegek relatív nagyságát, vagyis hogy az export az importnak hány százalékát fedezi. Észak-Amerika esetében láthatjuk, hogy az 1975 előtti időszak 10-28 százalékos exporttöbbletével szemben 1986–1987-ben már mintegy 30 százalékos kereskedelmimérleg-hiány keletkezett, amit 1993-ra is csak mintegy 20 százalékosra sikerült csökkenteni. Ezzel szemben a japán exporttöbblet a hatvanas évek második felének 25 százalékos szintjéről a nyolcvanas évek közepére 60 százalék fölé emelkedett, és tartósan az 50–90 százalékos sávban maradt.

A volt szocialista országok kereskedelmi mérlegeit az jellemzi, hogy a Szovjetunió-nak, illetve 1992 óta a FÁK európai országainak rendszeresen jelentős exporttöbblete, míg a közép- és kelet-európai országoknak legtöbbször jelentős importtöbblete keletkezett. A Szovjetunió relatív exporttöbblete a nyolcvanas évek második felében 25–42 százalék közé nőtt, ami az átalakulást követően a kilencvenes évek elején 8-10 százalékra esett vissza. A közép- és kelet-európai országok kereskedelmimérleg-hiánya a nyolcvanas évek közepe óta számottevően nőtt, és a kilencvenes évek elején 18-20 százalékot tett ki (*3.* és *4. táblázat*).

Nyugat-Európa összesített kereskedelmi mérlegét az jellemezte, hogy a nyolcvanas évek közepéig importtöbblete volt, amely az olajár-emelkedések következtében igen nagyra nőtt, azt követően azonban gyorsan csökkent, 1985-ben már aktívvá vált, ami azonban csak négy évig tartott, és azóta passzív és aktív évek követik egymást. Mivel azonban a nyugat-európai országok kereskedelmi forgalma igen nagy volumenű, a mérlegegyenlegek relatív nagysága nem nagy: az 1980. évi legnagyobb importtöbblet is csak 9 százalékot tett ki, és a nyolcvanas évek közepe óta a mérleg kilengése csak néhány százalékos.

A fejlődő övezetek közül Latin-Amerika és Afrika rendszeres és jelentős importtöbblettel rendelkezett. Latin-Amerika esetében a hetvenes évek második felében nőtt nagyra a passzívum, ami utána lecsökkent, sőt volt néhány exporttöbbletet mutató év is a nyolcvanas évek közepén, amelyet újra passzívum követett, és ez a kilencvenes évek elejére jelentősen megemelkedett. Az afrikai országoknak állandóan importtöbblete volt, amely

[3] Az ábrán némileg megtévesztő, hogy az ötévenkénti és évenkénti távolságok egyforma nagyságúak.

4. táblázat

Importfedezeti hányad

(százalék)

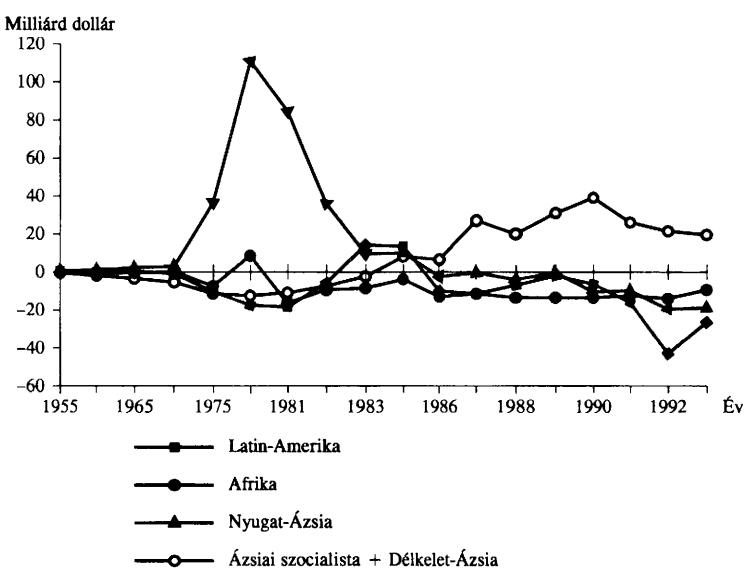
Év	SU	EE	SA	WE	NA	JP	OD	LA	AF	WA	AS	TW
1955	111,53	103,82	94,89	89,53	125,48	91,71	86,71	107,54	86,14	138,83	93,88	100,00
1960	102,74	96,73	98,66	94,62	127,73	104,56	84,35	100,91	81,20	136,74	78,76	100,00
1965	101,02	102,43	95,01	93,05	122,85	123,80	83,22	106,60	93,69	141,41	71,93	100,00
1970	104,82	102,87	63,19	95,18	114,28	125,42	84,25	93,77	100,87	139,51	77,86	100,00
1975	89,30	92,01	81,87	96,55	110,16	110,40	81,54	81,63	82,24	184,62	82,41	100,00
1980	114,98	94,72	87,56	90,86	93,43	104,50	99,92	86,02	110,16	214,75	93,69	100,00
1981	112,79	98,49	103,75	94,45	92,82	122,78	80,39	86,06	82,01	173,14	92,78	100,00
1982	117,72	100,63	114,83	95,79	96,40	119,39	83,08	94,47	87,72	130,06	93,54	100,00
1983	121,92	103,67	107,06	97,26	85,57	132,53	91,46	115,48	87,02	108,57	97,45	100,00
1984	123,74	102,81	84,51	98,13	77,82	148,75	86,64	114,04	93,81	110,08	107,42	100,00
1985	97,96	112,44	77,42	101,48	75,74	161,82	96,34	108,87	91,75	117,73	97,85	100,00
1986	124,91	93,03	80,22	104,60	69,53	196,00	76,09	90,03	78,04	97,10	108,52	100,00
1987	131,72	97,64	91,82	102,69	70,15	178,82	69,53	89,11	81,57	99,11	113,94	100,00
1988	121,73	96,08	87,06	100,42	79,50	164,80	78,42	93,79	79,63	95,63	109,81	100,00
1989	132,24	86,57	115,28	99,48	82,54	152,11	72,68	98,15	80,67	99,53	108,16	100,00
1990	142,45	77,20	150,78	99,87	85,42	145,52	79,82	94,60	82,51	89,53	105,65	100,00
1991	0,00	140,58	0,00	98,91	92,54	153,86	83,60	89,23	84,85	91,20	90,78	100,00
1992	107,77	80,20	0,00	100,11	87,96	166,88	105,77	75,34	83,40	85,59	88,86	100,00
1993	110,10	82,79	0,00	102,08	81,09	171,69	97,21	86,18	88,14	85,55	88,50	100,00

a nyolcvanas évek elejétől elég stabilan a 10-13 milliárd dolláros szinten mozgott. Mindkét övezet relatív importtöbblete az esetek nagy részében a 10–20 százalékos sávban mozgott.

Igen figyelemre méltó a nagyrészt olajtermelő országokat tömörítő Nyugat-Ázsia kereskedelmi mérlegének alakulása: kezdettől fogva külkereskedelmüket a kiviteli többlet jellemezte, ami az olajár-emelkedések hatására rendkívül nagyra, a 100 milliárd dolláros szint fölé emelkedett. 1982-től kezdve azonban az aktívum gyorsan csökkenni kezdett, és 1986 óta kereskedelmi forgalmukat a növekvő importtöbblet jellemzi (*5. ábra*). Az exporttöbblet a maximumát 1980-ban érte el, amikor a kivitel értéke 115 százalékkal múlta felül a bevitelét. Ezzel szemben 1993-ban a nyugat-ázsiai országok exportjának értéke importjukénak már csak 86 százalékát fedezte.

Délkelet-Ázsia mérlegadatait a bevezetésben elmondottak miatt 1991-től kezdve csak a kínai adatokkal összesítve lehet értelmezni.[4] Nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy ez igen nagy és heterogén összetételű övezet: beletartoznak az utóbbi időben gyorsan fejlődő úgynevezett kis tigrisek, Kína és más ASEAN-országok, de a viszonylag lassan fejlődő India, Pakisztán, Banglades is, többek között. Ezeknek az országoknak az összesített kereskedelmi mérlege a nyolcvanas évek közepéig – hasonlóan Latin-Amerikához és Afrikához – rendszeresen jelentős importtöbblettel zárult. Azt követően azonban, nyilvánvalóan a gyorsan fejlődő és exportorientált országok hatására, igen jelentős kiviteli többletre tettek szert. Ha a kínai exportot (SA) is hozzáadjuk ehhez az övezethez, akkor a nyolcvanas évek közepe óta az exporttöbblet évente 20-30 milliárd dollárt tett ki.

5. ábra
A fejlődő övezetek kereskedelmi mérlegei



[4] 1991-től kezdve, mint említettük, Kína exportja az ázsiai szocialista országok (SA) övezetében, importja viszont a Délkelet-Ázsia és Óceánia (AS) övezetben szerepel.

Az övezetek egymás közti mérlegei

Természetesen nemcsak az egyes országok és övezetek összes forgalmának a kereskedelmi mérlegei fontosak és figyelemre méltóak – főként kereskedelempolitikai jelentőségük miatt –, hanem egyrészt az egymás közti forgalomban jelentkező mérleghiány és -többlet, másrészt a mérlegek árucsoportonkénti összetétele (amelyről a következő fejezetben lesz szó). Arra természetesen sem lehetőség, sem szükség nincs, hogy a modellünkben szereplő tizenegy övezetnek mind a másik tizeneggyel való kereskedelmi mérlegeinek idősorait elemezzük, de néhány jelentős kereskedelmi kapcsolatra kitérünk.[5]

Mint láttuk, a legnagyobb tartós kereskedelmimérleg-hiánya Észak-Amerikának van. Köztudomású, hogy ez nagymértékben befolyásolja Amerikának mind a bel-, mind a külpolitikáját. Az amerikai kereskedelmi passzívumnak mintegy fele a Japánnal folytatott forgalomban keletkezik. Ez a passzívum a nyolcvanas évtized elején indult gyors növekedésnek, és 1985 óta tartósan az évi 45–60 milliárd dolláros sávban mozgott. Hasonlóan nagy mérleghiány alakult ki a délkelet-ázsiai forgalomban, amely ugyancsak a nyolcvanas évek második felében emelkedett 40–50 milliárd dollár közé. Ehhez a kilencvenes évek elején még a kínai forgalom passzívuma is mintegy 10-20 milliárddal járul hozzá.

A harmadik övezet, amellyel szemben az amerikai kereskedelem tartós hiányt mutat: Nyugat-Európa. Figyelemre méltó, hogy 1985 előtt ebben a forgalomban Amerikának rendszeresen többlete volt, azóta megfordult a mérleg előjele, és a nyolcvanas évek második felében a forgalom Észak-Amerika számára jelentős: 20–36 milliárd dolláros hiányt mutatott. (Ami természetesen azt jelenti, hogy Nyugat-Európának ugyanekkora kereskedelmi aktívuma keletkezett Amerikával szemben.) Az amerikai kereskedelempolitikai erőfeszítések nyomán a kilencvenes évek elején ezt a passzívumot sikerült mintegy a felére csökkenteni, miközben a Japánnal és a délkelet-ázsiai országokkal szembeni hiányt nem sikerült érdemben lejjebb szállítani (sőt – Kínát is beszámítva – az utóbbi még jelentősen nőtt is), bár talán azt is eredménynek tarthatják az amerikai kereskedelempolitikusok, hogy a japán–amerikai forgalom nem emelkedett tovább.

Az amerikai kereskedelmi mérlegben tartós kiviteli többlettel szerepelnek a latin-amerikai országok, az olajországok, Ausztrália és a volt Szovjetunió. Ezek együttesen – bár évenként igen különböző mértékben – számottevően mérsékelték a többi övezettel szembeni mérleghiányt.

A legnagyobb kereskedelmi aktívummal, mint láttuk, Japán rendelkezik, ami elsősorban három övezettel szemben jelentős: Észak-Amerika, Délkelet-Ázsia és Nyugat-Európa. Az Amerikával szembeni aktívumot már említettük. A délkelet-ázsiai országokkal szemben Japánnak mindig exporttöbblete volt, ez azonban a nyolcvanas évek közepe óta nagyságrendileg megnőtt, és – Kínát is beszámítva – a kilencvenes évek elejére a 40–60 milliárd dollár közötti, vagyis az észak-amerikai piacon elérthez hasonló szintre emelkedett. Igen jelentős még a Nyugat-Európába irányuló japán export többlete, amely az utóbbi időben évi 25–40 milliárd dollár között volt, és inkább emelkedést, mint csökkenést mutat.

Jelentős importtöbblete Japánnak csak a nyugat-ázsiai olajországokkal szemben van, amely különösen a hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején nőtt nagyra, azóta mintegy a felére, évi 10 milliárd körüli szintre csökkent.

Nyugat-Európa kereskedelmét, mint láttuk, a Japánnal szembeni nagy passzívum és Észak-Amerikával szembeni aktívum jellemzi. Emellett rendszeresen jelentős aktívuma van a nyugat-ázsiai és az afrikai országokkal, továbbá Ausztráliával, Új-Zélanddal és

[5] Az övezetek közötti kereskedelmi mérlegek idősorát *Nagy* [1996] függelékének 1. táblázata tartalmazza.

Dél-Afrikával folytatott forgalmában. A délkelet-ázsiai országokból a nyolcvanas évek közepe óta jelentős beviteli többlete keletkezett, ami még nagyobbra nőtt, mióta a Kínából származó importtöbblet is hozzájárult ehhez.

A volt szocialista országok közül, mint láttuk, a Szovjetunió rendszeresen jelentős exporttöbblettel, a kelet-európai országok pedig importtöbblettel rendelkeztek. Ez azonban elsősorban az egymás közti forgalmukból keletkezett: a szovjet aktívumnak legalább a fele, de néha az egésze a kelet-európai exporttöbbletéből származott. A fejlett és fejlődő országokkal folytatott szovjet kereskedelem sokkal kiegyenlítettebb volt: rendszeres exporttöbblete volt Nyugat-Európával, az ázsiai szocialista országokkal és a fejlődő országok nagy részével szemben, míg importtöbblet jellemezte az Észak-Amerikával, Japánnal és más fejlett országokkal folytatott kereskedelmét. Az európai FÁK-országok kereskedelmi aktívuma a kilencvenes évek elején jelentősen visszaesett a korábbi szovjet adatokhoz képest, ami ugyancsak elsősorban a kelet-európai országokkal folytatott forgalmának és exporttöbbletének a hanyatlásából következett, mert a fejlett és fejlődő övezetekkel szembeni forgalmának színvonala nem esett vissza, inkább emelkedett. A kelet-európai országokban elért kiviteli többlet azonban 1993-ban például már csak alig egytizede volt annak, amit 1990-ben elértek. Ez volt elsősorban az oka annak, hogy az összes forgalom aktívuma a kilencvenes évek elején már csak alig egyhatoda volt a nyolcvanas évek végén elért exporttöbbletnek.

A kelet-európai országok kereskedelmi passzívuma elsősorban a szovjet forgalomból származott. Nyugat-Európával, Észak-Amerikával és a fejlődő országok nagy részével szemben forgalmukat egészen a kilencvenes évek elejéig a kiviteli többlet jellemezte, a rendszerváltozás óta a fejlett országokkal szemben is jelentős passzívum keletkezett.

Latin-Amerika kereskedelmének legnagyobb része Észak-Amerikával, Nyugat-Európával és az övezeten belül bonyolódott. Az összesített mérlegre elsősorban az volt hatással, hogy a vizsgált évek egy részében az észak-amerikai és nyugat-európai forgalom mérlegei fordított előjelűek voltak, és így részben kiegyenlítették egymást, más években viszont – és ez különösen a kilencvenes évek elejére jellemző – mindkettő importtöbbletet mutatott, ezért az összesített passzívum viszonylag nagyra nőtt. 1990–1993 között Latin-Amerika importja 10-25 százalékkal nagyobbra emelkedett, mint a kivitele.

Afrika forgalmának jóval több mint a felét a nyugat-európai országokkal folytatott kereskedelme teszi ki, ahol rendszeresen nagy az importtöbblete. Hasonlóképpen nagy az afrikai országok passzívuma Japánnal, a délkelet-ázsiai és a nyugat-ázsiai országokkal szemben. Rendszeresen aktívummal zárul ezzel szemben az Észak-Amerikával folytatott forgalom, és egyedül ez ellensúlyozza némileg az összesített forgalmuknak az importtöbbletét, ami rendszeresen a 20 százalék szint körül mozog.

A nyugat-ázsiai országok exportja természetesen főként olajtermékekből áll, és kereskedelmi mérlegének alakulását elsősorban az olaj árának változása, illetve jelentős bevételeinek importfelhasználása határozza meg. Az egyes övezetekkel folytatott kereskedelmének mérlegei két csoportra oszthatók: rendszeresen exporttöbblete van a Japánnal és a három fejlődő övezettel való forgalmában, ezzel szemben a nyolcvanas évek eleje óta rendszeresen túlszárnyalja az import értéke az exportét a Nyugat-Európával, Észak-Amerikával, a többi fejlett országgal és a volt szocialista országokkal folytatott kereskedelemben. Így alakul ki a kilencvenes évek elejére az a jelentős importtöbblet, amint azt az *5. ábrán* láthattuk. Az, hogy az 1975–1982 közötti időszak hatalmas exporttöbblete rohamosan lemorzsolódott és passzívumba csapott át, elsősorban a fejlett ipari országokkal folytatott forgalmának cserearány- és szerkezeti változásaival függ össze.

Az árucsoportok szerinti mérlegek

Az övezetek összesített forgalmának kereskedelmi mérlegei nemcsak az övezetek egymás közti forgalmában mutatnak nagy eltéréseket, hanem az egyes főbb árucsoportok szerint is. Attól például, hogy egy övezetnek kiegyenlített a kereskedelmi mérlege, még lehet, hogy igen jelentős beviteli többlete van agrártermékekből, amit a gépipari termékek exporttöbblete egyenlít ki, vagy megfordítva. Nyilvánvaló, hogy mind a kereskedelempolitika hatásosságának a szempontjából, mind pedig a gazdasági növekedés struktúraátalakításának a megítélése oldaláról nézve igen jelentős lehet annak vizsgálata, hogy az egyes övezetek árucsoportok szerinti mérlege hogyan alakul.

Jellemző például, hogy a legnagyobb exporttöbblettel rendelkező Japán 1993-ban már 150 milliárd dollárt kitevő aktívuma mögött 222 milliárdos gépipari kiviteli többlet és a mezőgazdasági termékek, illetve az energiahordozók terén mutatkozó 82 milliárdos beviteli többlet húzódik meg.[6] Japán esetében az is jól megfigyelhető, hogy míg a nyolcvanas évek elején a könnyűipari cikkek kiviteli többlete is jelentős volt, mintegy az egyharmadát tette ki a gépipari aktívumnak, ennek jelentősége azonban fokozatosan csökkent, és 1993-ban már csak 5 milliárd dollárt tett ki, ami alig több, mint 2 százaléka a gépipari kiviteli többletnek.

A *5. táblázatban* látható, hogy az anyagjellegű termékek (P) és a feldolgozó-ipari termékek (M), illetve az összforgalom (T) exportja hány százalékát fedezte az importnak az egész vizsgált időszakot átfogó öt évben. Az előbb említett Japán esetében jól látható, hogy az ipari kivitel már 1955-től kezdve több mint a négyszerese volt a behozatalnak, közel öt és félszerese volt 1985-ben, és azután kezdett csökkenni, de 1993-ban is több mint háromszor meghaladta az ipari termékek behozatalát. Ezzel szemben az anyagjellegű termékek kivitele csak alig 20-30 százalékát fedezte a behozatalnak.

Ezzel szemben a legnagyobb kereskedelmi passzívummal rendelkező Észak-Amerika esetében, mint ugyanerről a táblázatról leolvasható, 1965-ben még mindkét fő árucsoportban jelentős volt a kiviteli többlet, 1985-re ez jelentős passzívumba váltott át. Észak-Amerika 1980 óta rendszeresen évi 30 milliárd dollár feletti agrárkiviteli többletet ér el, ezt azonban teljesen ellensúlyozza a fűtőanyag importtöbblete. Az ipari termékek forgalmában viszont a nyolcvanas évek eleje óta csak a vegyitermékek terén van kiviteli többlete, a másik két árucsoportban a könnyűipari cikkek és a gépek terén igen nagy a beviteli többlet. A könnyűipari cikkek esetében a passzívum a nyolcvanas évek eleje óta 12 milliárdról 80 milliárd dollár fölé emelkedett, a gépipari termékek esetében a behozatali többlet nagy ingadozást mutat: a nyolcvanas évek elején még 18 milliárdos aktívuma volt, ami 1987-re 77 milliárdos passzívumra váltott át, utána a kilencvenes évek elejéig csökkent, majd újra nőni kezdett (lásd a 6. lábjegyzetben hivatkozott tanulmány függelékének 2. táblázatát). Igen figyelemre méltó azonban az a jelenség, hogy az amerikai kereskedelmi passzívum a feldolgozott ipari termékek forgalmában keletkezik, az anyagjellegű termékek kereskedelme a nyolcvanas évek közepe óta sokkal kiegyenlítettebb. A hetvenes évek közepét követő évtizedben a fűtő- és egyéb nyersanyagárak emelkedése azt okozta, hogy akkor az anyagjellegű termékek körében is nagy volt a beviteli többlet, amit az ipari termékek exportaktívuma ellensúlyozott némileg.

Nyugat-Európa esetében, mint láttuk, az összesített kereskedelmi mérlegek sokkal kiegyenlítettebbek, az összes export és import értéke csak néhány százalékkal tér el egymástól. Emögött azonban az a jól megfigyelhető szabályosság húzódik meg, hogy az ipari termékek igen jelentős – 80-90 milliárd dollár körüli – exporttöbblete évről évre nagyjából fedezi az anyagjellegű termékek hasonló nagyságrendű importtöbbletét. Ez

[6] Az árucsoportok szerinti mérlegeket *Nagy* [1996] függelékének 2. táblázata tartalmazza.

5. táblázat
Importfedezeti hányad fő árucsoportonként
(százalék)

Övezet	Árucsoport	1955	1965	1975	1985	1993
	P	119,90	164,11	146,64	181,58	265,14
SU	M	101,32	62,11	52,66	51,13	39,01
	T	111,53	101,02	89,30	97,96	110,10
	P	74,96	65,48	62,72	63,94	83,18
EE	M	166,96	146,80	114,71	159,58	82,60
	T	103,82	102,43	92,01	112,44	82,79
	P	259,62	109,76	111,07	120,82	0,00
SA	M	19,16	75,89	58,74	55,28	0,00
	T	94,89	95,01	81,87	77,42	0,00
	P	54,96	58,84	58,49	73,20	83,58
WE	M	157,10	129,32	130,52	120,66	108,94
	T	89,53	93,05	96,55	101,48	102,08
	P	88,83	107,92	91,92	84,18	91,02
NA	M	185,13	137,45	125,85	72,50	78,55
	T	125,48	122,85	110,16	75,74	81,09
	P	31,15	37,50	30,29	22,88	22,08
JP	M	476,61	464,66	477,29	548,08	318,43
	T	91,71	123,80	110,40	161,82	171,69
	P	246,80	276,53	231,39	331,68	337,19
OD	M	14,04	16,85	30,53	45,17	55,30
	T	86,71	83,22	81,54	96,34	97,21
	P	237,46	264,63	163,85	201,40	212,62
LA	M	5,44	8,86	18,68	39,83	49,03
	T	107,54	106,60	81,63	108,87	86,18
	P	243,24	270,77	245.47	227,04	246,32
AF	M	7,27	11,20	6,32	11,24	19,48
	T	86,14	93,69	82,24	91,75	88,14
	P	305,08	339,71	588,71	318,83	265,27
WA	M	10,66	14,69	7,78	17,93	20,26
	T	138,83	141,41	184,62	117,73	85,55
	P	172,84	121,61	100,40	96,81	81,39*
AS	M	30,22	37,17	67,33	98,65	110,01*
	T	93,88	71,93	82,41	97,85	103,07*

*Kínával együtt.

alól az olajárrobbanást követő időszak jelentett kivételt, amikor a fűtőanyagimport értéke 2-3-szorosára ugrott, és azt az ipari termékek exportja nem tudta fedezni. Figyelemre méltó jelenség, hogy az ipari exporton belül a vegyi cikkek kiviteli többlete a nyolcvanas évek eleje óta gyorsan nőtt, mintegy megduplázódott, és a 35 milliárdos szintre emelkedett, míg a könnyűipari termékek exportaktívuma rohamosan csökkent, és alighanem már negatívvá vált. A gépipari aktívum ezzel szemben, a beruházásikonjunktúra-hullámzástól eltekintve, nagyjából változatlan maradt.

A volt európai szocialista országokat tömörítő két övezet árucsoportok szerinti kereskedelmi mérlegei markánsan ellentétes jellegzetességet mutatnak: a volt Szovjetunió aktívuma az anyagjellegű termékekből, pontosabban a fűtőanyagok exporttöbbletéből szár-

mazik, míg az ipari termékek exportja egyre kevésbé – 1993-ban már csak 39 százalékban – fedezi a bevitelét. A fűtőanyagok kivitelének azonban nemcsak az ipari termékek, hanem a mezőgazdasági cikkek jelentős importtöbbletét is fedeznie kell. A kelet-európai országok esetében éppen ellenkező szabályosságot figyelhetünk meg: az anyagjellegű cikkek importtöbbletét ellensúlyozza az iparcikkek exporttöbblete, de erre a nyolcvanas évek közepe óta egyre kevésbé képes, és ez okozza az összesített kereskedelmi mérleg jelentős passzívumát. Az agrárcikkek és más nyersanyagok forgalmában a kelet-európai országoknak az utóbbi években már exporttöbbletük van, az összesített passzívum fő oka a fűtőanyagimport többlete, továbbá az, hogy 1989 óta a gépforgalomban is rendszeresen passzívum alakult ki.

Az *5. táblázatban* jól látható, hogy az elmaradott országokra az anyagjellegű termékek igen jelentős exporttöbblete jellemző, míg az iparcikkek terén nagy a kereskedelmi passzívum. Ez különösen így van Afrika és Nyugat-Ázsia esetében. Latin-Amerika esetében látható, hogy az iparcikkek mérlegének passzívuma, ha értékben jelentősen emelkedik is, relatíve csökken: az iparcikkek exportja 1993-ban már a bevitelnek mintegy a felét fedezte, míg ez az arány 1965-ben csak 9, 1975-ben 19 százalék volt.

A legnagyobb változást a Kelet-Ázsiai övezet esetében figyelhetjük meg, ha a bevezetésben elmondottaknak megfelelően az 1993-as adatokba Kínát is beleértjük – ezt jelöltük az *5. táblázatban* csillaggal. Az iparcikkek exportja a korábbi 30 százalék helyett a nyolcvanas évek közepén már teljesen fedezte az iparcikkimportot, 1993-ra pedig már 10 százalékkal nagyobb lett az iparcikkek kivitele, mint a bevitele a régióban. Az anyagjellegű cikkek korábbi kiviteli többlete eltűnt, és mintegy 20 százalékos passzívum alakult ki. Részletesebb árubontást vizsgálva azt látjuk, hogy a könnyűipari cikkek terén alakult ki jelentős – a nyolcvanas évek közepe óta 25 milliárd dollárról 150 milliárd fölé emelkedő – exporttöbblet, míg a gépforgalomban igen nagy passzívum keletkezett. Jelentősen megnőtt ezen felül a kelet-ázsiai övezet érc- és egyéb nyersanyagimport-többlete, továbbá a vegyi cikkek passzívuma.

A kereskedelem intenzitásának változásai

A kereskedelem intenzitása

A kereskedelem intenzitásának fogalmát is, a mérését is igen sokféleképpen értelmezik, arról jelentős terjedelmű vita is alakult ki a szakirodalomban. Mi most – anélkül hogy a vita részleteibe belemennénk – tömören ismertetjük azt az értelmezést, ahogy korábbi kutatásaink tanulságait követve, az intenzitás fogalmát a következőkben használni fogjuk, és ahogy azt mérni tudjuk. Meg kell jegyezzük azonban, hogy a fogalomnak ebben az értelmezésében egyáltalán nem állunk egyedül, jelentős nemzetközi kutatások használják és elemzik a kereskedelem intenzitását hozzánk hasonlóan.[7]

A nemzetközi kereskedelem általunk használt intenzitásfogalma azon a meggondoláson alapul, hogy a kereskedelmi áramlások egyrészt függnek az egyes övezetek összkivitelét és összbehozatalát meghatározó tényezőktől, másrészt az egyes áramlásokra ható speciális, bilaterális, főként a kereskedelempolitikai viszonyokat kifejező tényezőktől. Ezt az utóbbit nevezik a kereskedelem intenzitásának, és a (korábbi irodalomban delta mutatóknak nevezett és δ-val jelölt) intenzitási mutatók mérik.

A kereskedelemintenzitási mutatókban – mint a következő képletből látható – mindazon tényezők hatása jelentkezik, amelyek az adott árucsoportban és időszakban két öve-

[7] Lásd például *UN* [1973*a*], [1973*b*], [1985] *Panic–Vacic* [1995].

zet közötti kereskedelmi áramlásokra – az összexport és összimport volumenhatásán kívül – befolyást gyakoroltak. Ha a kereskedelempolitikai tényezők – diszkrimináció, integráció, gyarmati vagy más történelmi kötelékek, földrajzi távolság, minőségi problémák stb. – nem befolyásolták számottevően az adott cikkcsoport forgalmát a két övezet között, akkor a δ együttható egy, vagy ahhoz közeli érték. Ha azonban ezek vagy hasonló tényezők erősen korlátozták a két ország vagy övezet közötti kereskedelmi áramlást, akkor az intenzitásmutató egynél kisebb, ellenkező esetben pedig egynél nagyobb lesz.[8]

A kereskedelemintenzitási mutatók kiszámítása az egyes évek adatai alapján az alábbiak szerint történik:

$$\delta_{ijk} = \frac{z_{ijk}}{z_{i.k} z_{.jk}},$$

ahol:

$$z_{ijk} = \frac{x_{ijk}}{x_{..k}}, \; z_{i.k} = \frac{x_{i.k}}{x_{..k}}, \; z_{.jk} = \frac{x_{.jk}}{x_{..k}}, \text{ és}$$

x: az áramlás értékét,
i: az exportáló övezetet,
j: az importáló övezetet,
k: az árucsoportot jelöli.

Az alsó indexekben szereplő pontok pedig összegezést jelölnek a szerint az index szerint, amelynek a helyén a pont áll.

Mint látható, ez a mutató az *i* övezetből a *j* övezetbe irányuló adott *k* árucsoport exportjának intenzitását mutatja oly módon, hogy a tényleges áramlások részesedését a *k* árucsoport világkereskedelmében (z_{ijk}) összeméri az ún. *normál* áramlások részesedésével. Ez utóbbin olyan áramlást kell érteni, amelynek a *k* árucsoport összforgalmából való részesedése egyenlő az exportáló és az importáló övezet részesedéseinek szorzatával: ($z_{i.k} z_{.jk}$).

Az ún. *normál* áramlásokban tehát megjelenik az övezetek összkivitelét és összbehozatalát szabályozó *volumenhatás*, míg a δ-val jelölt mutató méri az ettől való eltérést, az egyes áramlásokra ható speciális, főként a gazdasági távolságot és a kereskedelempolitikai viszonyokat kifejező *intenzitáshatást.*

Hangsúlyozni kell, hogy az ún. *normál* intenzitású kereskedelmi forgalom a fenti értelemben csak a mérés kiindulópontja, nem tulajdonítható neki semmilyen normatív értékítélet. Akkor tekintünk ebben az értelemben egy kereskedelmi áramlást *normál* nagyságúnak, ha arra kereskedelempolitikai és más említett tényezők nem hatottak, vagy ellentétes előjelű hatásaik kiegyenlítették egymást, és így a világkereskedelemben való részesedése megegyezik az exportáló ország összkivitele és az importáló ország összbehozatala részesedésének szorzatával. Érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a δ együtthatók olyan kereskedelmi intenzitásstruktúrát határoznak meg, amely független a világkereskedelem nagyságától és az egyes országok összforgalmában végbemenő részarányváltozásoktól.

Az intenzitásmutatók vizsgálata feltárta, hogy azok az övezetek között csak akkor hasonlíthatók jól össze, ha az övezetek részesedése a világkereskedelemből nem különbözik nagymértékben. Mivel azonban az intenzitásváltozások elemzése elsősorban az egyes övezetek kereskedelempolitikai változásainak és azok hatásának vizsgálatára irányul, ez általában nem zavaró. Ennek ellenére figyelmet érdemel, hogy az általunk vizs-

[8] Részletes magyarázata megtalálható *Nagy* [1977] 64–82. o. Az intenzitásmutatókat árucsoportonként számítottuk az ott leírt [76. oldalon szereplő (4.37)] képlet szerint.

6. táblázat
Kereskedelemintenzitási mutatók

Év	Exportövezet	Importáló övezet		
		Nyugat-Európa	Észak-Amerika	Japán
1955		1,32	0,50	0,19
1960		1,35	0,63	0,22
1965		1,42	0,61	0,20
1970		1,46	0,56	0,23
1975	Nyugat-Európa	1,51	0,46	0,16
1980		1,53	0,43	0,15
1985		1,66	0,55	0,21
1990		1,54	0,46	0,33
1993		1,67	0,42	0,32
1955		0,75	1,78	1,63
1960		0,79	1,67	1,99
1965		0,69	1,88	1,73
1970		0,63	1,99	1,72
1975	Észak-Amerika	0,56	2,14	1,34
1980		0,59	1,82	1,33
1985		0,51	1,97	1,39
1990		0,49	1,95	1,60
1993		0,48	1,81	1,42
1955		0,23	1,45	1,00
1960		0,27	1,85	1,00
1965		0,28	2,00	1,00
1970		0,31	1,95	1,00
1975	Japán	0,32	1,45	1,00
1980		0,35	1,68	1,00
1985		0,34	1,86	1,00
1990		0,43	1,78	1,00
1993		0,41	1,50	1,00

gált övezetek közül Nyugat-Európa az – amint a tanulmány első felében láttuk –, amelyiknek a világkereskedelmi súlya kiemelkedően magas, ezért az intenzitásmutatói kisebb intervallumban mozoghatnak, mint a kisebb részaránnyal rendelkező övezetek mutatói.

Az övezetek közötti kereskedelem intenzitása

A *6. táblázatból* látható a három nagy fejlett övezet kereskedelemintenzitásának változása. Nyugat-Európa belső forgalma az EGK/EK-n (az Európai Unió elődszervezeti) és az EFTA-n belüli és az egymás közti integráció hatására határozottabban intenzívebbé vált, amit a mutató 1,3-ról 1,7 felé való emelkedése mutat. Ebben az esetben azonban – mint említettük – a mutató viszonylag kis változása is a forgalom volumenének jelentős egymás felé való fordulását jelzi, mivel ennek az övezetnek rendkívül nagy a részesedése a világkereskedelemben.

Nyugat-Európa exportintenzitása viszonylag alacsony az észak-amerikai és a japán piacon: messze elmarad a normál áramlás szintjétől. Ez természetesen csak kis részben magyarázható a földrajzi távolsággal. Sokkal inkább következménye a nyugat-európai

országok befelé fordulásának és a nem kellő exportdinamikájának, illetve versenyképességének, valamint a velük szemben alkalmazott protekcionizmusnak. A két nagy piacon az intenzitásváltozás ellentétes mozgása figyelhető meg: a nyugat-európai export intenzitása az amerikai piacon a hatvanas-hetvenes évekhez képest csökkent, és tovább csökkenő tendenciát mutat, míg a japán piacon a nyolcvanas évekig tartó csökkenés után emelkedést mutat. Ez azonban mit sem változtat azon, hogy a nyugat-európai exportcikkeknek csak mintegy a fele-kétharmada kel el az amerikai és japán piacon ahhoz képest, ha a kereskedelempolitikai hatások nem befolyásolnák ilyen erősen a gazdasági kapcsolatokat.

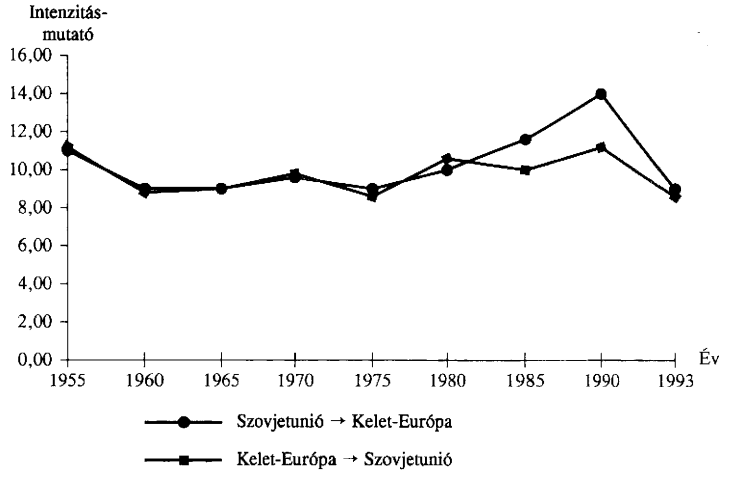
Észak-Amerika oldaláról nézve a kereskedelmi kapcsolatok alakulását, azt láthatjuk, hogy a Nyugat-Európába irányuló export intenzitása mindig erőteljesebb volt, mint az ellenkező irányú forgalomé, de a csökkenő tendencia itt is megfigyelhető, tehát az európai integráció ebben az értelemben negatívan hatott az amerikai–európai kereskedelemre is. Az Egyesült Államok és Kanada közötti kereskedelem intenzitása az ún. *normál* áramlásoknak közel a kétszerese, és 1965 óta stabilan az 1,8–2,0 közötti sávban mozog. Ebben azonban a földrajzi közelség és a két gazdaság erős integráltságá miatt semmi rendellenesség nincs, más esetekben is megfigyelhettük, hogy az egymáshoz közel fekvő és gazdaságilag összefonódott országok között az intenzitásmutatók gyakran 2 körül vannak.

Észak-Amerika és Japán kereskedelme, mint a *6. táblázatból* látható, mindkét irányban igen intenzív: a vizsgált közel harminc év alatt az 1,4–2 sávban mozgott. Az északamerikai export intenzitása csúcspontját a hatvanas évek elején érte el, utána a nyolcvanas évek elejéig csökkenő tendenciát mutatott, majd ingadozásokkal ugyan, de emelkedni kezdett vagy stabilizálódott. Az Észak-Amerikába irányuló japán export mindvégig számottevően intenzívebb volt, mint a Japánba irányuló amerikai export, ami magyarázatul is szolgál az ezzel kapcsolatos amerikai panaszokra és kereskedelempolitikai törekvésekre. Itt is megfigyelhető, hogy a japán exportintenzitás a hatvanas évtizedben volt a legmagasabb, a mutató a kettes körül mozgott, utána ingadozásokkal, de csökkent, és 1993-ra 1,5 értékre süllyedt. Ahogy azonban az Egyesült Államok és Kanada közötti erősen intenzív kapcsolatokat közgazdaságilag indokoltnak tarthattuk, ugyanaz nem mondható el a japán–amerikai kapcsolatok erős intenzitásáról, inkább azt kell feltételeznünk, hogy ebben az esetben az igen szoros politikai kapcsolatok (beleértve a biztonságpolitikai kapcsolatokat is) és tőkekapcsolatok hatnak a kereskedelempolitikára. Ebből a feltételezésünkből az is következik, hogy a nemzetközi gazdasági körülmények nyitottabbá válásával, a globalizálódás előrehaladásával az amerikai–japán kereskedelem intenzitásának csökkenése, vagyis a hatvanas évtizedtől a nyolcvanas évtized elejéig tartó tendencia folytatódása várható.

Ennek az ellenkezőjét tartjuk valószínűnek a japán–nyugat-európai kapcsolatokban: az intenzitásmutatók 0,2-ről 0,3-0,4-re emelkedtek, és további emelkedésük várható. Jelentős kölcsönös elzárkózási politika okozhatja csak a kereskedelem intenzitásának ilyen viszonylag alacsony színvonalát, még akkor is, ha a jelentős földrajzi távolság a kapcsolatok intenzitását természetesen korlátozza. Ezt a megállapításunkat alátámasztja az a feltűnően nagy különbség, amely az amerikai–japán és az európai–japán kereskedelem intenzitásában megfigyelhető. Ebben az esetben is jól látható az, hogy a Nyugat-Európába irányuló japán export intenzitása számottevően magasabb, mint az onnan származó japán importé, ami arra utal, hogy a japán kereskedelempolitikai elzárkózással, burkolt protekcionalizmussal kapcsolatos vádak jórészt megalapozottak. Ez persze nem menti a nyugat-európai kereskedelempolitikát, mert az alacsony importintenzitás azt mutatja, hogy ott is erőteljesen érvényesülnek a japán importtal szembeni korlátozó intézkedések.

A volt európai szocialista országok közötti kereskedelem intenzitásmutatói láthatók *6. ábrán*. A volt KGST-n belüli forgalomban a kereskedelem intenzitása rendkívül magas

6. ábra
A Szovjetunió és Kelet-Európa közötti kereskedelem intenzitása



volt, több mint tízszeresen haladta meg azt, amit normál áramlásként definiáltunk. Ez a szoros egymás felé való fordulás egyben erős elzárkózást és kölcsönös diszkriminációt is jelentett a többi partnerrel szemben. Jellemző például, hogy a kelet-európai országok Észak-Amerikába és Japánba irányuló exportintenzitása még a 0,1-es mutatót sem érte el, vagyis az ún. normál exportnak a tíz százalékát sem tudták (vagy akarták) azokon a hatalmas piacokon elhelyezni, vagy az importjukat ilyen arányban onnan vásárolni.

A *6. ábráról* az a meglepő és a közhiedelemmel, sőt a szakmai véleményekkel is ellentétes jelenség is jól leolvasható: a kereskedelem intenzitása mindkét irányban a nyolcvanas évtizedben nem csökkenő, hanem emelkedő tendenciát mutatott egészen 1990-ig, és csak utána kezdett csökkenni.[9] Ez a megfigyelésünk határozottan cáfolja tehát azokat az állításokat, hogy a KGST-országok a rendszerváltozást megelőzően a Nyugat felé való „nyitás" politikáját folytatták: éppen ellenkezőleg, még jobban elzárkóztak. A kereskedelmi intenzitás növekedése a volt szocialista országok egymás közti forgalmában nem mond ellent annak, hogy például a nyugati országokkal folytatott forgalom részaránya ebben az időszakban emelkedett, amire a „nyitás" politikájának igazolására hivatkozni szoktak. Ezzel szemben azt jelenti, hogy ha az egymás közti forgalom intenzitása nőtt, akkor a többi övezettel való forgalom intenzitásának átlagosan csökkennie kell, mivel az intenzitásmutatók súlyozott összege sor- és oszlopirányban is egyet ad.

A kereskedelem intenzitása árucsoportok szerint

Az eddigiekben az övezetek közötti teljes kereskedelmi forgalom intenzitásainak mértékét és változásait vizsgáltuk. A fejezet elején lévő leírás azonban a forgalom árucsoportonkénti áramlásaira vonatkoztatta a kereskedelempolitikai hatásoknak ezt a vizsgálati módszerét. Ha azonban meggondoljuk, hogy 15 importáló és exportáló övezetünk és kilenc árucsoportunk van, ha csak 10 év adatait vesszük szemügyre, akkor is több mint 20 ezer áramlási adattal kell számoljunk. Nyilvánvaló, hogy ekkora adattömeget sem

[9] Erre a jelenségre a kilencvenes évek elején írott tanulmányomban már rámutattam, lásd: *Nagy* [1995].

kezelni, sem elemezni nem tudunk, de nem is érdemes. Válogatnunk kell tehát, és ez nagyrészt csak önkényes lehet, de arra számíthatunk, hogy az esetleg indokolatlan elhagyásainkat kutatásunk későbbi szakaszában az övezetenkénti, illetve árucsoportonkénti elemzések pótolhatják.

Kezdjük a legdinamikusabban változó árucsoporttal: *a gépek kereskedelmének* intenzitásvizsgálatával! A három fejlett nagy övezet közötti gépkereskedelmet szemügyre véve, azt látjuk, hogy Nyugat-Európa belső forgalmában a gépkereskedelem még magasabb intenzitású, mint az összforgalom esetében, ami az integrációs hatások befelé fordító erejét mutatja. Részben ennek a következménye, hogy például az Amerikába irányuló gépexportjuk intenzitása valamivel alacsonyabb, mint az átlag, és ezért 1993-ban például a gépek kivitele csak a kétötödét tette ki annak, amekkorának az ún. normál áramlások szerint lenniük kellett volna. Meglepő ezzel szemben, hogy a Japánba irányuló nyugat-európai gépkivitel intenzitása számottevően magasabb, mint az Észak-Amerikába irányulóé, és jóval magasabb, mint az egyéb termékeké.

Észak-Amerika gépexportjának intenzitása viszont a nyugat-európai piacon jóval magasabb az ellenkező irányú forgalomnál és az oda irányuló amerikai összkivitelnél. Más szóval: az amerikai gépexport sikeresebb a nyugat-európai piacon, mint a nyugat-európai az amerikai géppiacon. Az Egyesült Államok és Kanada közötti gépforgalom intenzitása természetesen magas, de erősen süllyedő tendenciát mutat (a hetvenes évek 2 feletti mutatója a kilencvenes évek elején 1,5-re esett) és furcsa módon alacsonyabb, mint az összforgalomé.

A japán–amerikai gépkereskedelem intenzitása az utóbbi időben az 1,4 körüli mutatónál kiegyenlítődött, úgy hogy az mindkét irányban jelentősen csökkent, az amerikai export esetében az 1980-as 2,19-es, a japán kivitel estében pedig az 1980. évi 1,85-ös csúcspontról. Ebben bizonyos „normalizálódási" tendencia figyelhető meg, vagyis az, hogy a túlzottan egymás felé forduló övezetek nyitottabbá válnak a világ többi régiói felé, és relatíve is több gépet importálnak például az újonnan iparosodó régiókból. Az a meglepő jelenség, hogy a japán gépimport intenzitásmutatói viszonylag magasak, annak is a következménye, hogy Japán viszonylag kevés gépet importál,[10] és ahhoz képest viszonylag nagy például az amerikai részesedés. Az említett mindkét irányú 1,4-es mutató azonban semmiképpen sem tekinthető alacsonynak, és nem támasztja alá a közismert amerikai panaszokat a japán behozatali korlátozásokról. Az a tény viszont, hogy az amerikai exportintenzitás erőteljesebben csökkent a japán piacon, mint az ellenkező irányú áramlásé, némi magyarázatul szolgál arra, hogy mire is panaszkodnak valójában az amerikaiak: alighanem arra, hogy a japán piac nyitottabbá válásával erősödött a verseny, és csökkentek az Egyesült Államok korábban kivívott kiváltságos exportpozíciói.

A volt szocialista országok egymás közti gépforgalmának intenzitása még magasabb volt, mint az összes forgalomé. Ez egyrészt annak a következménye volt, hogy viszonylag elavult és gyenge minőségű gépeiket – a „KGST-együttműködés" keretében – csak egymásnak tudták eladni, ebből viszont az következett, hogy technikai elmaradottságuk minden téren gyorsan nőtt. Azt lehetne hinni, hogy 1989-et követően ezek a rendkívül magas intenzitásmutatók gyorsan lezuhannak, a várakozások és hiedelmek ellenére azonban nem ez történt. Igaz, az európai FÁK-országoknak a kelet-európai piacokra irányuló gépexport-intenzitása az 1985. évi 12,63-as csúcspontról 1993-ra 8,9-re csökkent, ezzel szemben a kelet-európai országok FÁK-ba irányuló gépkivitelének intenzitása soha nem látott magaslatokba – 1992-ben 23,72-re, 1993-ban 16,16-ra – emelkedett![11] Nem ta-

[10] Az 1993. évi japán gépimport például 104 milliárd dollárt tett ki, ez mintegy egynegyede volt a nyugat-európainak.

[11] Ez annak a következménye volt, hogy a kelet-európai gépkivitel rendkívüli mértékben – az 1990. évinek alig 30 százalékára – esett vissza 1992-ben, és a FÁK-országok gépbevitele is erősen csökkent, ennek ellenére a kelet-európai gépexport részesedése a FÁK-országok importjában nőtt.

pasztalunk csökkenést a kelet-európai országok egymás közti gépforgalmának intenzitásában sem, sőt a kilencvenes évek első éveiben emelkedés történt, majd 1993-ban a mutató beállt a 6,9-es szintre, ami megfelelt a nyolcvanas évekbeli értéknek, és ami jóval magasabb a hetvenes évek szintjénél. Vagyis a gépek egymásnak történő eladása még mindig 6-7-szerese volt annak, amit az ún. normál áramlások alapján várnánk.

Jelentősen megnőtt ezzel szemben a volt szocialista országok gépimportjának intenzitása a fejlett övezetekből. A volt Szovjetunióba irányuló nyugat-európai gépkivitel intenzitása például az 1985-ös 0,50-ről 1993-ra 1,43-ra emelkedett, a kelet-európai piacokon ez az ugrás még nagyobb volt, ugyanebben az időszakban az intenzitásmutató 0,40-ről 1,88-ra nőtt. Emelkedést mutatnak az amerikai és a japán gépkivitel intenzitásmutatói is a volt szocialista országok piacain, de azok 1993-ban is sokkal alacsonyabbak: 0,3–0,4 között vannak, kivéve a Kelet-Európába irányuló japán gépexport intenzitását, ami még 1993-ban is csak 0,11. Mindez azt sugallja, hogy a kelet-európai országok géppiacaira a változások nyomán elsősorban a nyugat-európai exportőröknek sikerült betörniük, és még hátravan az amerikai és főleg a japán gépexport várható behatolása vagy annak a kísérlete.

A fejlődő övezetek közül csak az ázsiai régiónak nőtt meg ugrásszerűen a gépkivitele, ott viszont határozottan megfigyelhető a „normalizálódás" tendenciája, vagyis az intenzitásmutatók 1-hez való közeledése alulról is és felülről is. Kína gépexport-intenzitása jelentősen lecsökkent a volt szocialista piacokon, elsősorban Kelet-Európában, ezzel szemben lényegesen nőtt főleg a japán piacon, de az észak-amerikai és az ún. egyéb fejlett országok piacain is. A kelet-ázsiai országok gépexportjának intenzitása ezzel szemben jelentősen nőtt a volt európai szocialista országok behozatalában, és egyenletesebben oszlott el a többi régió piacain, amit a mutatók 1-hez tartása jelez.

Az *agrártermékek világkereskedelmét* véve szemügyre, itt is lényeges átalakulást találunk, amit tömören úgy jellemezhetnénk, hogy ez is a nyitottabb kereskedelmi kapcsolatok – vagyis az intenzitásmutatók értelmezése szerint a „normalizálódás" – felé halad. Mivel azonban ezeknek a termékeknek a nagy része esetében a súlyegységre vetített érték viszonylag alacsony, következésképpen a szállítási költségek viszonylag nagyobbak, a tendencia egyrészt az, hogy az övezeteken belüli forgalom intenzitása magas, másrészt az egymáshoz közel fekvő övezetek közötti forgalom intenzitása nő, és a távolabb fekvők közötti csökken. Ez szintén a korábbi kereskedelmi korlátozások és preferenciák csökkenését mutatja.

A fenti megállapítás a volt szocialista országokra, legalábbis 1993-ig, nem jellemző: egyedül a volt Szovjetuniónak a kelet-európai országokba irányuló agrárexportja mutat csökkenő intenzitást, ezzel szemben a kelet-európai országok egymás közti agrárforgalmának intenzitása jelentősen emelkedett, de az európai FÁK-országokba irányuló exportjuké is nőtt. Ez a jelenség annak a következménye, hogy a kelet-európai agrárkivitel nem tudott még kitörni a korábbi elzártságából, egyedül a nyugat-európai piacokon tudta kismértékben növelni exportintenzitását, de a világ többi régiójával szemben a mutató a korábbi alacsony szinten maradt. Csak példaként említhető, hogy a Japánba irányuló agrárkivitel intenzitásmutatója 1993-ban 0,14 volt.

A nyugat-európai agrárexport intenzitása a korábbi szocialista országok piacain jelentősen nőtt és 1 fölé emelkedett. Továbbra is erősen korlátozott maradt azonban az északamerikai, a japán, a latin-amerikai és a kelet-ázsiai piacokon. Észak-Amerika agrárexportjának intenzitása számottevően nőtt a volt szovjet piacon, csökkent viszont Kelet-Európában. Erősen emelkedett Egyesült Államok és Kanada egymás közti forgalmának intenzitása, és magas, 2 feletti szinten maradt a Japánba irányuló exporté. Ezzel szemben a hetvenes évekhez képest mintegy felére csökkent az amerikai agrárexport intenzitása a nyugat-európai piacokon, ami jól magyarázza az ottani diszkriminációval kapcsolatos amerikai panaszokat. Változatlanul igen magas szinten maradt a Latin-Amerikába irá-

nyuló észak-amerikai agrárexport intenzitása, amit érdemes összehasonlítani a Nyugat-Európába irányulóval, mivel a különbséget nem lehet a földrajzi távolság rovására írni: míg az előző mutatója 1993-ban 2,29 volt, az utóbbié 0,35!

A latin-amerikai országoknak a volt szocialista országokba irányuló agrárexport-intenzitása erősen visszaesett, például a volt Szovjetunióba irányuló export mutatója az 1980. évi 2,46-ról 1993-ra 0,34-re csökkent. Hasonlóan magas szinten – jóval 2 felett – van az Észak-Amerikába irányuló exporté, akárcsak a vele szembeni forgalomé, viszont aránylag alacsony a Japánba irányuló kivitel mutatója. (Összehasonlításul: míg az észak-amerikai agrárexport intenzitása a japán piacon 1993-ban 2,11, addig a latin-amerikai kivitelé 0,48.) Mint látható, itt sem annyira a földrajzi távolság, mint inkább a kereskedelempolitikai hatások működnek.

A *fűtőanyagok kereskedelmének* intenzitása szélsőséges értékeket mutat, vagyis igen erősen érvényesülnek a földrajzi távolság, ezen belül a szállítási lehetőségek korlátai is, de a kereskedelempolitikai vonzások és taszítások is. A legnagyobb exportőrövezet, a nyugat-ázsiai országok kereskedelmi intenzitása igen magas az övezeten belüli forgalomban, valamint az export intenzitása Japánba, az egyéb fejlett országokba és Délkelet-Ázsiába. Viszonylag alacsony, bár a nyolcvanas évekhez képest emelkedést mutat az Észak-Amerikába irányuló kivitelük intenzitása, és feltűnően lecsökkent a hetvenes évekhez képest a Nyugat-Európába irányuló kivitel intenzitásmutatója. Ez jól tükrözi az utóbbi két nagy fejlett övezet félelmét az OPEC-monopólium okozta megrázkódtatások megismétlődésének lehetőségétől. Úgy tűnik, hogy ettől az ázsiai országok kevésbé tartanak. Nem lehet ugyanis csak a földrajzi távolságok eltérésének tulajdonítani például azt, hogy az afrikai országok fűtőanyagexportjának intenzitása a nyugat-európai piacon 1,67 és Észak-Amerikában 1,25, míg a nyugat-ázsiai országoké ugyanott 0,57 és 0,75.

A volt szocialista országok fűtőanyag-kereskedelme változatlanul igen nagy mértékben egymás felé irányul: az európai FÁK-országok Kelet-Európába irányuló exportintenzitási mutatója 1993-ban 8 körüli értéket mutat, ami megegyezik a nyolcvanas évek elején mért adattal, de jóval magasabb az 1990. évinél. Hasonlóan magas az intenzitása az ellenkező irányú forgalomnak. Változást csak abban lehet látni, hogy mindkét volt szocialista övezet fűtőanyagexport-intenzitása fokozódott a nyugat-európai piacokon, bár ez a kelet-európai országok esetében már a nyolcvanas évek elején végbement.

A nagyrészt *könnyűipari cikkeket* tartalmazó árucsoportba – mint említettük – minden feldolgozóipari terméket besorol az ENSZ statisztikája, ami nem gép- és nem élelmiszeripari, vagy vegyipari termék. E cikkek forgalmának esetében is megfigyelhető bizonyos „normalizálódási" tendencia, például Észak-Amerika és Japán egymás közti kereskedelmében a hetvenes évek 2 feletti mutatói 1,3–1,5 közé süllyedtek, aminek megfelelően más övezetekkel való kereskedelmük intenzitása – például Amerikának a Kínából származó importintenzitása – emelkedett.

Ez az a cikkcsoport, ahol a volt szocialista országok korábbi rendkívül magas intenzitásmutatói jelentősen csökkentek, például a Kelet-Európába irányuló szovjet exportintenzitás-mutatók a 15–22 közötti értékről 5-re estek vissza, majdnem ugyanekkora volt az ellenkező irányú forgalom intenzitáscsökkenése is, és mintegy a felére csökkent a kelet-európai országok egymás közötti forgalmának intenzitása is. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a volt szocialista országok könnyűipari termékkereskedelme ne irányulna igen intenzíven egymás felé, hiszen az 5 körüli mutatók így is igen magasak, és ennek megfelelően sok övezetbe az ún. normál áramlásoknak csak néhány százalékát képesek ma is exportálni ezek az országok.

Hivatkozások

NAGY ANDRÁS [1977]: A világkereskedelem struktúrája és jövője. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

NAGY ANDRÁS [1995]: CMEA Integration and Trade Structure. Megjelent: *M. Panic– A. M. Vacic* [1995].

NAGY ANDRÁS [1996]: A nemzetközi kereskedelem mérlegeinek és intenzitásának változásai. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.

PANIC, M. – VACIC, A. M. (szerk.) [1995]: Economic Integration in Europe and North America. Economic Studies, No. 5. UN ECE, Geneva.

UN [1973*a*]: Trade Network Projections and International Consistency Tests. Economic bulletin for Europe, UN ECE, Geneva. Vol. 24, No.2.

UN [1973*b*]: Analytical Report on Industrial Co-Operation Among ECE Countries, UN ECE, Geneva, 1973.

UN [1985]: The Changing Intensity of East-West Trade, 1955–1984. Economic Bulletin for Europe, UN ECE, Geneva. Vol. 37, No. 4.

ÚTMUTATÓ ... [1996]: Útmutató a TRADE modellnek a nemzetközi kereskedelem adatait és mutatóit tartalmazó táblázataihoz. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (506–524. o.)

Kondrát Zsolt

Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételére

A tanulmány az aukciókkal foglalkozó közgazdasági irodalmat tekinti át; megvizsgálja milyen elméleti modelleket alkottak a kutatók, milyen feltételezésekkel éltek ezek felállításakor, mennyire valóságosak ezek, és milyen következményekkel jár elhagyásuk. Majd a gyakorlat áttekintése következik: hol, milyen körülmények között alkalmazták a különféle aukciós módszereket, mennyiben értékelhetők ezek a kísérletek, és milyen eredmények, következtetések születtek az utólagos elemzések során. Végül a cikk arra keres választ, hogy mennyiben használható az ismertetett elemzési keret a magyarországi tapasztalatok elemzésére; minek köszönhetők az esetleges eltérések, és miképpen lehet javítani – lehet-e egyáltalán – a magyar gyakorlaton.

Aukciós elmélet

Az aukció az allokációs mechanizmusok egyike – a gyakorlatban többnyire monopolisztikus árképzési rendszer.[1] Mivel az aukcióknak fontos szerepe lehet az ármeghatározó folyamatban, abban az esetben nyújtják a legjelentősebb segítséget, ha az eladásra szánt jószágnak nincs fix vagy meghatározható piaci értéke, illetve ha az eladó bizonytalan a piaci ár nagyságát illetően. Ezekre a helyzetekre tipikusan bizonyos fokú információs és költségaszimmetria jellemző, ami alatt azt kell érteni, hogy a gazdasági szereplők nem egyformán férnek hozzá és nem ugyanúgy értékelik az aukcióra bocsátandó jószágra vonatkozó információkat.

Az értékesítésnek több lehetősége létezik: a *fix árak jegyzése* és a *zárt vagy konzorciális kibocsátás* is ezek közé tartozik. A *rögzített árak* legfőbb hátránya, hogy az eladó képtelen rugalmasan alkalmazkodni a keresletet és kínálatot befolyásoló tényezők változásaira. Az árak nagy valószínűséggel nem felelnek meg a piaci körülményeknek, ami hol elégtelen, hol túlkereslethez vezet, és alapvetően veszélyezteti az eladó mennyiségi várakozásait. A *tárgyalásos módszerek* hatékonysági és költségszempontok miatt legtöbbször csak néhány résztvevőre korlátozódnak, és tekintve, hogy többnyire csak számos tárgyalási forduló után alakul ki egyetértés a feltételeket illetően, meglehetősen időt rablóak. Az *aukció* ezzel szemben lehetővé teszi, hogy az eladó gyors és pontos információkhoz jusson a keresletet illetően. *Az állampapírok döntő hányadát ma már világszerte aukciók*

[1] Eltekintve az elméletben lehetséges, de a gyakorlatban nem jelentős szimultán aukcióktól.

Kondrát Zsolt a Magyar Nemzeti Bank munkatársa.

keretében bocsátják ki.[2] Gyakori panasz azonban az aukció alkalmazásával kapcsolatban, hogy a résztvevők (elsősorban a bankok) összejátszása vagy egyes szereplők monopolhelyzete lehetőséget ad az eredmények manipulálására, ezáltal a potenciálisnál kisebb bevételt, illetve magasabb hozamokat generálva. A továbbiakban többek között arra is választ keresünk, vajon az aukciós módszerek változtatásával elkerülhető-e az említett jelenség.

Aukciós típusok

Az elméleti irodalom áttekintése előtt szükséges a fogalmak tisztázása. Az aukciós irodalom szóhasználata *Vickrey* [1961] korai munkája nyomán alakult ki, és az aukciókat két szempont szerint osztályozza. Az *első* az, hogy milyen módon nyújtják be az ajánlatokat. Az egyik lehetséges módszer a *nyílt* kikiáltásos *aukció*, ahol az eladó egymást emelkedő vagy csökkenő sorrendben követő árakat hirdet meg nyilvánosan, és a résztvevők döntésétől függ, hogy az egyes árakon tesznek-e ajánlatot, vagy sem.[3] Ezzel szemben a *zárt* ajánlattételű *aukció* esetében a résztvevők megadott határidő előtt zárt borítékban nyújtják be az ajánlataikat. Az eladó összegyűjti az ajánlatokat, sorba rendezi őket, és ennek alapján dönt az eredményről.

A *második* szempont, hogy milyen árat kell a sikeres résztvevőknek fizetniük: azt amit ténylegesen ajánlottak, vagy mindegyikük ugyanazt a közös árat fizeti. Az *első áras aukció* lényege, hogy a sikeres résztvevők azt az árat fizetik, amelyen az ajánlatokat megtették. Ezzel szemben a *második áras aukció* során mindenki ugyanazt az árat fizeti: azt, amely mellett a felkínált mennyiséget éppen el lehet adni. Ez tulajdonképpen a legmagasabb vesztes ajánlat, ami egy egyedi jószág aukcióján egyben a második legmagasabb ajánlat.

A két szempont alapján négy fő aukciós forma különböztethető meg. Ezek részletes ismertetése megtalálható *Szatmári* [1996] cikkében, de a fő aukciós módszereket az *1. táblázat* összefoglalja, és ehhez néhány megjegyzést kell fűzni.

A zárt aukciókon belül különbséget teszünk aszerint, hogy az aukción egyetlen tárgyat ajánlanak fel, vagy többet. Valójában ez a megkülönböztetés elméleti szempontból nem takar jelentősebb eltérést, inkább csak a kialakult szokásokat követi.

Ezzel szemben a nyílt aukciók esetében az a furcsa helyzet állt elő a közgazdasági irodalomban, hogy az emelkedő áras módszert első árasnak tekintik, ha csak egyetlen tárgyat ajánlanak fel, de második árasnak, ha valamely jószág nagyobb mennyiségét ajánlják fel (*Reinhart* [1992], *Archibald–Flynn–Malvey* [1996]).

[2] Jelenleg Magyarországon hetente kettő-négy diszkont kincstárjegy-aukciót bonyolítanak le. Minden kedden egy hónapos, szerdán három hónapos, és minden második héten csütörtökön, illetve pénteken hat, illetve 12 hónapos aukciókra kerül sor. A diszkont kincstárjegyek állománya 1995. december 31-én közel 340 milliárd forint volt. Az államkötvény-állomány jelentős részének (kb. 720 milliárd forint) kamatfeltételeit szintén a diszkont kincstárjegyek hozamaihoz igazítják, így is növelve az aukciós eredmények fontosságát. Nem meglepő tehát, hogy a költségvetés szeretne minél hatékonyabb aukciós formát alkalmazni, minél nagyobb bevételhez jutni – vagy ami ezzel egyenrangú –, minél kisebb aukciós hozamokat elérni. Az átlagos hozamok egy százalékpontnyi csökkentése 10 milliárd forint körüli megtakarítást jelenthet évente.

[3] A résztvevők lehetnek fizikailag is egy helyen (például egy aukciós teremben), de elvileg az is elég, ha telefonon vagy számítógépeken keresztül vannak összekötve. A lényeg, hogy a meghirdetett árak és az ajánlattételek minden résztvevő számára azonnal hozzáférhetőek legyenek.

1. táblázat
Aukciós típusok

	Első áras	Második áras
Nyílt (kikiáltásos)	Csökkenő áras, nyílt aukció = *holland* aukció (*descending-price, open outcry auction*) Emelkedő áras, nyílt aukció = *angol* aukció (*Ascending-price, open outcry auction*)	–
Nyílt (kikiáltásos) (nagyobb mennyiség)	–	Emelkedő áras, nyílt aukció = angol aukció (*Ascending-price, open outcry auction*)
Zárt (ajánlattételű)	*Első áras, zárt* aukció (*first price, sealed bid auction*)	*Második áras, zárt* aukció (*second price, sealed bid auction*)
Zárt (ajánlattételű) (nagyobb mennyiség)	*Diszkriminatív* (ajánlati áras) aukció (*Discriminatory price auction*) [üzleti életben → angol aukció Angliában → amerikai aukció]	*Egyenáras* aukció (*Uniform-price auction*) [üzleti életben → holland aukció]

Ez az írás a továbbiakban a szakirodalom által használt elnevezésekre (a táblázatban dőlt betűvel írt nevek) hivatkozik. Angol aukción az első áras változatot (tehát amikor csak egyetlenegy tárgy aukciójáról van szó) kell érteni.

Aukciók közgazdasági modelljei

Az aukciós irodalom fejlődésének egyik legerősebb mozgatórugója jelenleg az államadósság-menedzsment egyre nagyobb igénye az állampapír-aukciók során alkalmazott módszerek tökéletesítésére. A kormányok elsősorban a nagyobb bevételben vagy másképp a kisebb hozamokban érdekeltek. De figyelembe kell venni, hogy aukciós kibocsátásra rendszeresen, nem pedig egyedi, kivételes jelleggel kerül sor. A bevétel maximalizálására irányuló költségvetési érdek tehát nem egyszerűen egy-egy aukción, hanem hosszabb idő távlatában áll fenn. Ebből a szempontból lényeges, hogy az egyes aukciós formák mellett manipulálható-e a végeredmény, és ha igen, milyen mértékben.

Az aukciós modellek felépítése. A közgazdasági modellekben az aukció nullaösszegű stratégiai játék, amelyben a résztvevők (az eladó és a potenciális vevők) egymás ellen játszanak. Az eladó az aukcióból származó bevételeit, míg a résztvevők saját nyereségüket szeretnék maximalizálni. A résztvevők nyeresége az aukció tárgyára vonatkozó saját értékelésük és az általuk fizetendő ár közötti különbség. Az ajánlattevők lehetséges stratégiái alapvetően a rendelkezésükre álló információ függvényei. Ezzel szemben az aukciótól várható bevétel a résztvevők stratégiáitól (tehát szintén a rendelkezésre álló információtól) és az ajánlattevők magatartására vonatkozó feltevésektől függ.

Magatartási feltevések. A résztvevők értékeléseire, a saját információ jellegére vonatkozó feltevések döntőek a modellek szempontjából. Az egyik lényeges feltevés az aukci-

ós tárgy megítélésével kapcsolatos. Ennek megfelelően megkülönböztetjük az saját/független megítélésű feltevést (*private/independent value assumption*), és a közös megítélésű feltevést (*common value assumption*). *Szatmári* [1996] részletesen is ismerteti e feltevések lényegét és jelentőségét.

A modellek szempontjából fontos másik fajta megkülönböztetés, hogy az ajánlattevők kockázatsemlegesek vagy kockázatkerülők. A kockázatsemleges résztvevők a potenciális nyereséget és veszteséget szimmetrikusan kezelik, az egyetlen érdekük a várható nettó jövedelem maximalizálása. A kockázatkerülő ajánlattevők azonban sokkal nagyobb súlyt helyeznének a potenciális sikertelen ajánlattételre (az elmaradt haszonra), és hajlandók lennének kifejezetten magas ajánlatok benyújtására is, csak hogy csökkentsék ennek az esetnek a valószínűségét.[4]

A harmadik feltevés szokásosan az, hogy az ajánlattevők szimmetrikusak. Más szóval: a résztvevők egymás és az eladó szemében magatartásukat tekintve egyformának tűnnek. Az egyik oldalról az eladó nem tesz különbséget a résztvevők között, vagyis nem próbálkozik a piac szegmentálásával bizonyos (típusú) résztvevőknek kedvezményes elbánást biztosítva. A keresleti oldalon két egyforma értékeléssel rendelkező ajánlattevő mindig ugyanazt az ajánlatot teszi.[5]

Az alapmodell. Az aukciós irodalom máig is adós az állampapír-aukciók lényeges jellemzőit egyszerre megragadó modellel. A vizsgálódások alapjául szolgáló egyszerű modell (alapmodell) feltételezi, hogy *egyedi, oszthatatlan jószág* eladásáról van szó, bár a megállapítások érvényesek több jószág esetén is, ha minden résztvevő csak egy-egy egység iránt támaszt keresletet (*egységnyi kereslet feltétel – the unit demand assumption*). A vizsgálat tárgya egyszeri, *nem megismételt aukció*. A résztvevők nem viszonteladók (*saját megítélés feltétel*), szimmetria és *kockázatsemlegesség* (*risk-neutral*) jellemzi őket.

A fenti nagyon specifikus és erősen leegyszerűsítő körülmények esetén az aukciós irodalom arra a meglepő következtetésre jutott, hogy mind a négy aukciós forma ugyanahhoz az árhoz vezet, így ugyanakkora bevételt jelent az eladónak (*jövedelemazonosság tétele, revenue equivalence theorem*).[6] Nagyon fontos megérteni, hogy ez nem azt jelenti, hogy a játék tényleges kimenetele az aukció típusától függetlenül minden esetben ugyanaz lenne, hanem hogy az ár, illetve a bevétel várható értéke egyezik meg.

Az állampapír-aukciók szempontjából mind az egységnyi kereslet feltétele, mind a saját megítélés (egyedi érték) feltétele túlságosan is elvonatkoztat a valóságtól. A továbbiakban megvizsgáljuk, milyen következményekkel jár az alapmodell egyes feltételezéseinek enyhítése. A *2. táblázat* foglalja össze a modellek legfontosabb jellemzőit.[7]

[4] Ezzel a várható nettó jövedelmüket csökkentik, de az ekkor sem lesz negatív, mert ebben az esetben egyáltalán nem tennének ajánlatot.

[5] A valóságban azonban nem feltétlenül várható, hogy ugyanaz az értékelés ugyanahhoz az ajánlathoz vezessen: például a műgyűjtők és az ügynökségek vagy az állampapír-forgalmazók és a végső befektetők különbözőképpen viselkedhetnek. Az eltérő viselkedés a nem tökéletesen racionális viselkedés, a profizmus hiánya, az információs aszimmetria eredménye egyaránt lehet.

[6] Először *Vickrey* [1961] mutatta ki. Formalizált bizonyítást ad *Milgrom* [1989] és *Harris–Raviv* [1981]. *Maskin–Riley* [1989] kimutatta, hogy az azonosság csak egyedi jószág aukciója esetén igaz.

[7] A táblázatban megadott források többnyire erősen matematizáltak, megfelelően az elméleti kérdések iránt érdeklődők igényeinek.

2. táblázat
Aukciós modellek és a bevételi rangsor

Megnevezés	Alapmodell	A győzelem átka	Kockázat	Egyedi kereslet görbe	Másodpiac
Kereslet	egységnyi	egységnyi	egységnyi	többegységes	egységnyi
Kockázatpreferencia	kockázat-semlegesség	kockázat-semlegesség	kockázat-kerülés	kockázat-semlegesség	kockázat-semlegesség
Értékelés	egyedi	piaci	egyedi	egyedi	piaci
Másodpiac	nincs	nincs	nincs	nincs	van
Bevételi sorrend	egyenrangúság	$A>E>H>D$	$H,D>A,E$	$D > E$	$E > D$
Forrás	*Vickrey*[1961] *McAffee–McMillan* [1987]	*Milgrom–Weber* [1982]	*Harris–Raviv* [1981]	*Back–Zender* [1993]	*Bikhchandani–Huang* [1993]

A=Angol, H=Holland, E=Egyenáras, D=Diszkriminatív.

A győzelem átka. Az állampapír-aukciókon részt vevők többsége nem kívánja a papírokat a lejáratukig megtartani, céljuk a másodlagos piacon történő – gyakran az aukciót azonnal követő – későbbi értékesítés.[8] Az elméleti megoldás erre a kérdésre a *közös megítélés feltevése*.[9] Az állampapírok mindenki számára annyit érnek, amennyiért a másodlagos piacon el lehet őket adni. Ezt az árat bizonyossággal azonban senki sem ismeri előre, az ajánlatok elkészítésekor a résztvevőknek saját információik alapján kell azt megbecsülniük. Eltérően azonban az alapmodelltől, ebben az esetben a licitálás során felszabaduló információnak köszönhetően maga a becslés – az értékelés – is változhat menetközben.

A közös érték (közös megítélés) feltevés vezet a „győzelem átkának" (*winner's curse*) nevezett jelenséghez. Miután az aukció minden résztvevője azt a közös árat igyekszik megbecsülni, amelyen később az állampapírt adni-venni lehet, a legmagasabb árajánlatok a későbbi veszteség megnövekedett valószínűségét is jelzik. A sikeres aukciós részvétel egyben kudarc is, mert azt jelzi, hogy a győztes értékelése meghaladja a többi érintett szereplőjét, a piaci konszenzust (a győztesen átok ül). Természetesen a racionális résztvevők nem követnek el szisztematikus hibákat, ajánlataik elkészítésekor a fentieket is figyelembe veszik. Az optimális stratégia szerint a résztvevők visszafogják ajánlataikat, alacsonyabb árakat ajánlanak, hogy csökkentsék a veszteség lehetőségét. Minél nagyobb a bizonytalanság a piaci érték körül, minél jobban szóródnak az ajánlatok, annál erősebb a visszafogás jelensége, és annál kisebb az eladó bevétele is.

Sajnos az elmélet egyelőre nem képes számszerűsíteni ennek a visszafogásnak a mértékét, de az megvizsgálható, hogy melyik aukciós formával csökkenthető leginkább a „győztes átka" kockázata. Nyilvánvalóan azzal, amelyik a piaci ár körüli bizonytalanságot a leginkább csökkenti. Minthogy a jövőbeli másodlagos piaci ár a piaci szereplők egyedi információinak összességétől függ, az az aukciós módszer a kívánatos, amelyik a legtöbb információt szabadítja fel, és teszi közkinccsé. Így az aukciók információs tartalmáról írtaknak megfelelően az egyes aukciós eljárások az eladó bevétele szempontjából a következő (csökkenő) sorrendbe állíthatók: *1.* angol aukció; *2.* második áras, zárt aukció

[8] Fejlett piacokkal rendelkező országokban gyakran még az aukció előtt eladják a még meg sem szerzett értékpapírt (*selling short*) a forward piacon (*when issued market*). Lásd később!

[9] A korrekt kifejezés affiliáció. A jelenség lényege, hogy az ajánlatok között meghatározott, a pozitív korrelációnál erősebb kapcsolat létezik. Lásd *Milgrom–Weber* [1982] és *Milgrom* [1989].

és egyenáras aukció; *3.* holland aukció (több tárgy esetén); *4.* holland aukció (egyedi tárgy esetén), első áras, zárt aukció és diszkriminatív aukció.[10]

Kockázat. A saját megítélésű aukció (egyedi érték) feltételéhez visszatérve, azt is meg lehet vizsgálni, hogy a kockázatsemleges résztvevőkre vonatkozó feltevésének feladása milyen hatással jár az aukciós bevételekre. Amikor az aukció résztvevői kockázatkerülők, hajlandóak felárat fizetni a kevesebb bizonytalanságot jelentő aukciós forma érdekében.[11]

A legmagasabb kínálati áras (első áras) aukciók esetében a résztvevők bizonyosan tudják, hogy a saját ajánlatuk szerint kell fizetniük. Mivel senki sem ajánl nagyobb árat annál, mint amennyire az aukciós tárgyat értékeli, a győztesek nyereséget mutatnak ki, de a többiek se zárnak veszteséggel; egyszerűen csak bevétel nélkül maradnak. Ezzel szemben a második áras aukciókon a győzteseknek a többiek értékelésétől függő, előre bizonyossággal nem ismert árat kell fizetniük.

Azok a résztvevők, akik el szeretnék kerülni a sikertelen ajánlattétel kockázatát, hajlandók valamennyit feláldozni abból a nyereségből, amit sikeres licitálással átlagosan keresnek. Másképpen kifejezve: magasabb árajánlatokat tesznek annál, mintha egyszerűen csak maximalizálni akarnák a várható nyereségüket. Csakhogy a második legmagasabb árat tekintő (második áras) aukciókon a résztvevők már eleve a saját értékelésüknek megfelelően tesznek ajánlatot. Az ár további emelése mellett valószínűleg veszteséget kellene elkönyvelniük, ezért ebben az esetben az aukciós stratégia és az aukció eredménye nem változik. Ezzel szemben az első áras aukciókon a résztvevők kisebb árat ajánlanak, mint amennyire az aukciós tárgyat értékelik, így ekkor a kockázatkerülő magatartás ténylegesen az ajánlott árak emeléséhez vezet. Mivel kockázatsemlegesség feltételezése mellett a jövedelemazonosság tétele fennáll, és a kockázatkerülő magatartás csak az első áras aukciókon vezet az ajánlatok emeléséhez, ennek megfelelően ezek az aukciók az adott feltételek mellett bizonyosan több bevételt generálnak az eladónak, mint a második áras aukciók.

A kockázatkerülő magatartás és a piaci érték feltételének együttes fennállása érvénytelenítheti ezt a következtetést. Ebben az esetben a sikertelen ajánlattétel kockázatával szemben áll a „győzelem átka", vagyis annak kockázata, hogy az ajánlott ár meghaladja a piaci konszenzust. Az első áras aukciókon az előbbi az ajánlatok emelésére, míg az utóbbi az ajánlatok visszafogására készteti a résztvevőket. Az együttes hatás azonban egyelőre nem ismert, minthogy erre az esetre még nincs kidolgozott közgazdasági modell.

Egyedi keresleti görbe. Az egységnyi kereslet feltételének feladása fontos lépés a valóságos állampapír-aukciók modellezése felé vezető úton. *Back-Zender* [1993] cikke úttörőnek számít ezen a téren, és rávilágít arra, hogy az egységnyi kereslet feltételezése mellett kapott eredmények nem vihetőek át arra az esetre, ha a résztvevők egyszerre több egységet is igényelhetnek.[12]

Tételezzük fel, hogy diszkriminatív aukción a résztvevők nemcsak egy ajánlatot tesznek, hanem ár–mennyiség párok sorozatát (egyedi keresleti görbéjüket) nyújtják be. Minél kisebb lesz a legalacsonyabb elfogadott ár, annál több egységet vehet egy-egy résztvevő. Mivel senki sem ajánl nagyobb árat annál, mint amennyire az aukciós tárgyat értékeli,

[10] Formalizált megoldás *Milgrom–Weber* [1982] cikkében található.

[11] Lásd *Harris–Raviv* [1981], akik Vickrey modelljét kiterjesztették a kockázatkerülő magatartás vizsgálatára is.

[12] *Mester* [1995] könnyen érthető, szemléletes módon mutatja be az egységnyi keresletre vonatkozó feltétel feladásának lehetséges következményeit.

nagyobb mennyiség megszerzése egyben nagyobb nyereséget is jelent. Emiatt a résztvevők kifizetődőnek találhatják, ha alacsonyabb árajánlataikat marginálisan megemelik abban a reményben, hogy nagyobb mennyiséghez juthatnak. Valójában azonban minden résztvevő ugyanígy gondolkodik, aminek az a végeredménye, hogy agresszív licitálás után a piaci értékhez közeli ár alakul ki, minimális nagyságú profitot hagyva a résztvevőknek, és nagyobb bevételt az eladónak.

Az egyenáras aukción ezzel szemben az előbbi stratégia a teljes mennyiségre fizetendő árat is megemeli, sőt annyira költségesnek is bizonyulhat, hogy érdemesebb inkább megmaradni az alacsonyabb árajánlatoknál. Különösen igaz ez akkor, ha a résztvevők szándékosan meredek keresleti görbéket nyújtanak be, hogy a versenytársak számára túlságosan is drága legyen az agresszív licitálás. Ha minden résztvevő hasonlóan jár el, egyfajta hallgatólagos összejátszás alakul ki, és végeredményként az egyensúlyi ár a keresleti görbék alsó, alacsony árakat jelentő részén alakul ki, vagyis az eladó bevétele kisebb.

Közgazdasági nyelven arról van szó, hogy ha a résztvevők több egységet is vehetnek, többé már nem az ár érdekli őket, hanem a határköltség. A határköltség azonban endogén módon alakul ki, a benyújtott keresleti görbék függvényeként. Nagyon meredek keresleti görbék benyújtásával a határköltség nagyon magasra növelhető a többiek számára, ami megakadályozhatja valódi verseny létrejöttét. Nagyon fontos, hogy a modellben ez az eredmény független a résztvevők számától. *Végeredményként tehát, ha a résztvevők nagyobb mennyiséget is vehetnek, és több ajánlatot is tehetnek az aukción, a modell szerint a diszkriminatív (ajánlati áras) aukció több bevételt generál, mint az egyenáras aukció.*

Másodlagos piac, információs aszimmetria

Az egységnyi kereslet feltételéhez visszatérve, de megengedve a piaci értékre vonatkozó feltevést, az egyes befektetői csoportok közötti esetleges információs aszimmetriák hatása is megvizsgálható. Elképzelhető például, hogy az állampapír-aukciókon részt vevő értékpapír-forgalmazó cégek és a másodlagos piacon vásárló többi (végső) befektető között információs aszimmetria áll fenn, amely az idáig ismertetett modellektől eltérő stratégiai viselkedéshez vezethet, és az aukciós bevételeket is érintheti. *Bikhchandani–Huang* [1989] fejlesztett ki egy lehetséges modellt erre az esetre. Meg kell jegyezni, hogy itt nem a korábban említett, a szimmetrikus aukciós résztvevőkre vonatkozó feltétel feloldásáról van szó, hanem sokkal inkább a másodpiac intézményének az aukciós modellbe ágyazásáról.

A lényeg az, hogy a nagy intézményi résztvevők és értékpapír-forgalmazó cégek saját információval is rendelkeznek. A piac rendszeres résztvevőiként, megfelelő erőforrások és szakértők birtokában jobban ismerik a piaci viszonyokat – például idetartozik a hozamgörbék készítése –, az esetleges megbízások ismeretében pedig többet tudhatnak a várható keresletről is, mint a nagyszámú, kisebb, többnyire végső befektető. Az utóbbiak egy része közvetlenül vagy közvetve egy értékpapír-forgalmazó cégen keresztül részt is vehet az aukción, de jelentős részük az aukció után a másodlagos piacon vásárol.

A piaci érték feltétele következtében a befektetők értékelése függ a többiekétől, ezért az aukción azoknak, akik viszonteladói szándékkal vesznek részt, érdekében áll minél győzelmesebbnek mutatni az aukciót. Magasabb ajánlatok benyújtásával azt a jelzést küldhetik a többi befektető számára, mintha az értékpapírok a valóságosnál értékesebbek lennének. A jelzés hitelét az alapozza meg, hogy a potenciális vevők tudják, hogy az aukciós résztvevők saját (többlet)információval is rendelkeznek. Nemcsak az adott aukción felajánlott értékpapírt tüntethetik fel azonban értékesebbnek, hanem a hozzá hason-

ló, helyettesítőnek tekinthető értékpapírokat is. A jelzés nyomán a másodpiac potenciális vevői felfelé módosítják saját értékelésüket, ami egyrészt kedvezőbb pozíciót jelenthet a másodpiaci értékesítés során, másrészt jelentős tőkenyereséget a nagy állampapír-portfóliót birtokló aukciós résztvevők számára.

A fenti stratégia megvalósítása az egyenáras aukciókon sokkal valószínűbb, mivel a résztvevők nem a saját ajánlatuknak megfelelően fizetnek, így az árak marginális emelése nem annyira költséges, mint a diszkriminatív aukciókon. Ennek megfelelően az egyenáras aukciók nagyobb bevételt eredményeznek az eladó számára, mint a diszkriminatív aukciók.

A valóságos aukciók esetében egy további lehetőség hasonló célú jelzések küldésére, ha a résztvevők a piaci értéktől esetleg jelentősen elmaradó ajánlatokat csak azért tesznek, hogy mesterségesen növeljék a keresletet. Ez a stratégia jelentősen megnövelheti a fedezeti arányt, és téves következtetésekre vezetheti az erre a mutatóra erősen támaszkodó befektetőket.

Manipuláció, kartell

A korábban említetteknek megfelelően a költségvetés az aukciós bevétel hosszú távú maximalizálásában érdekelt, és ebből a szempontból lényeges, hogy az egyes aukciós módszerek mellett mennyiben manipulálható a végeredmény. Gyakori kormányzati érv az állampapír-aukciók ellen, hogy egy-egy résztvevő vagy a résztvevők bizonyos köre kartellt alkotva, jelentősen befolyásolhatja az aukció eredményét a költségvetés kárára.

A manipulatív stratégiák elemzése terén még csak a kezdeti lépések történtek meg. Az elmélet annyit határozottan állíthat, hogy a zárt aukciók sokkal védettebbek a manipulatív magatartással szemben, mint a nyílt aukciók. Ennek egyik oka, hogy az utóbbiak esetén a kartell megtörésére irányuló kísérlet nem tartható titokban – a kiszálló tagnak nyilvánosan, mindenki által megfigyelhető módon kell ajánlatot tennie. A másik ok az, hogy rendszeres aukciók esetében a többiek számára fennáll a válaszlépés megtételének lehetősége: a jövőbeli kartellekből történő kizárás. A kartellek hosszabb időre történő felbomlása, és ezzel együtt a jövőbeli profit várható erőteljes csökkenése önmagában is elégséges visszatartó erőt jelenthet.

A gyakorlatban fennállhatnak olyan intézményi viszonyok, amelyek zárt aukciók esetében is lehetővé teszik utólag az ajánlatok megismerését, vagy más módon segítik elő a dezertőr kiderítését. Ez arra int, hogy egy konkrét aukciós rendszer manipulációs lehetőségeinek megítélésekor erre külön figyelmet kell fordítani.

Kartell. A kartellek többfajta stratégiát követhetnek. Az egyik lehetőség az egyenáras aukciók esetében, hogy néhány, kellően nagy piaci részesedéssel rendelkező résztvevő összefog, és kihasználva monopszonisztikus erejüket, a tökéletes verseny esetén kialakuló árnál kisebb ajánlattal nyerik meg az aukciót. A folyamat a következőképpen zajlik le. Miután minden résztvevő több ár–mennyiség ajánlatot is tehet, a kartell tagjai két ajánlatot adnak be: egyet a nagyon magas P_M áron, és egyet az alacsony P_A áron. Ha a kereslet P_M mellett kisebb, míg P_A mellett nagyobb, mint a kínálat, akkor P_A lesz a legmagasabb vesztes ajánlat, tehát a résztvevők által fizetendő ár. Minden ajánlattevő megnyeri a P_M mellett igényelt mennyiséget, plusz a P_A mellett igényelt mennyiség arányos részét. A kartell tagjai tehát megegyeznek az árban, és csak a mennyiség bizonyos hányada tekintetében versenyeznek. A tagok azután az elért nyereséget egymás között – esetleg egy belső aukció keretében – szétosztják. Bármelyik tag hasznot húzhat abból, ha alacsonyabb áras ajánlatát kissé magasabb áron nyújtja be, hiszen ekkor az ezen az áron igé-

nyelt teljes mennyiséget megnyeri. A nyereség azonban korlátozott nagyságú, amit könnyen meghaladhat a kartell felbomlásából hosszabb távon származó veszteség. Emiatt a kartell hosszú távon is életképes lehet.

Diszkriminatív aukciók esetében jóval nehezebb a kartell fenntartása. Mivel a nyertesek a saját ajánlatuknak megfelelően fizetnek, mindenkinek egyet kell értenie abban, hogy alacsony áron nyújtanak be ajánlatokat. Ekkor azonban az egyezség felrúgása, vagyis a megbeszéltnél kissé magasabb árajánlat benyújtása sokkal nagyobb rövid távú hasznot jelent, mint az előbbi esetben, hiszen olcsón megszerezhető akár a teljes aukciós kínálat is. Így a kartell sokkal kevésbé életképes.

A kartellek másik lehetséges stratégiája, hogy az aukción kibocsátásra kerülő mennyiség nagy részét vagy teljes egészét a tökéletesen versenyzői árnál magasabb árajánlatok révén szerzik meg, majd az aukció után eladják a kartellen kívüliek számára. A kartell tagjai jelentős többletprofitot biztosíthatnak maguknak, ha a másodpiacon diszkriminatív monopolistaként viselkednek. Így bár az aukción kieszközölt ár kevéssel a piaci érték felett helyezkedik el, a tagok bőven kárpótolhatják magukat a másodpiacon, ahol megszerezhetik a többi szereplő fogyasztói többletét. Ez a fajta összejátszás fejlett forward piacok jelenléte esetén még hatékonyabb, mert a *short* pozíciót vállalt szereplők – akár jelentős felárat fizetve is – rákényszerülnek az aukciós papírok megvásárlására.[13] A kényszer annál erősebb, minél specifikusabb az értékpapír-pozíció; standardizált teljesítés, a helyettesítő papírok széles választéka esetén viszont gyakorlatilag elhanyagolható.

Felvethető, hogy vajon ténylegesen káros-e ez a fajta manipuláció, tekintve hogy az eladó magasabb bevételhez jut. A válasz: igen; mert bár az adott aukción ténylegesen magasabb bevételt érhet el az eladó, hosszú távon mégis veszteséget kénytelen elkönyvelni. Ha ugyanis ez a fajta manipuláció állandósul, az aukciós résztvevők száma hamar megcsappanhat, ami következő lépésként az aukciós ajánlati árak és a bevétel csökkenését eredményezheti. Másfelől, szigorúan elméleti szempontból az aukciós allokáció nem tekinthető hatékonynak ebben az esetben, mert nem azok jutnak a papírokhoz, akik a legtöbbre értékelik azokat.

Egyedi manipuláció. Ez utóbbi manipulációs stratégia nemcsak kartellek révén valósítható meg, hanem egyedi résztvevők által is; sőt, tekintve a másodpiaci értékesítés során felmerülő koordinációs problémákat, valószínűleg egyedül hatékonyabban megvalósítható. Pontosan ez a fajta manipuláció volt a vád a Salomon Brothers ellen 1992-ben az Egyesült Államokban.[14]

Létezik még egy módszer, amellyel a magányos ajánlattevő manipulálhatja az aukciókat. Mivel az aukciós résztvevők köre a valóságban meglehetősen zárt (a résztvevők ismerik egymást), érdemes egy befektetőnek másokban azt a képet keltenie, hogy agresszív ajánlattevő. Az agresszív reputáció növeli a „győzelem átka" jelenségét a többi résztvevő számára, mivel arra a következtetésre juthatnak, hogy ha a köztudottan agresszív résztvevő alacsonyabb ajánlatot ad be, mint ők, akkor nagyon kedvezőtlen saját információval rendelkezik, tehát ők különösen kedvezőtlen ajánlatokat nyújtottak be. Ennek következtében a többi résztvevő jobban visszafogja ajánlatait, ez pedig végső soron a „győzelem átka" jelenségének csökkenését eredményezi az agresszív hírnévvel rendelkező résztvevő számára. A stratégia hatékony megvalósítását a *forward* piac jelzőszerepének kihasználása jelentősen elősegíti. A hírnév megszerzéséig ugyan többet kell az agresszív befektetőnek fizetnie, de a jövőbeli nyereség bőven kárpótolja. Ez a straté-

[13] Ezt a fajta manipulációt a piac sarokba szorítása néven (*cornering the market*) ismerik.

[14] A Salomon Brothers később maga is elismerte, hogy megszegte az aukciós szabályzatot (pontosabban azt az előírást, miszerint egyetlen résztvevő sem szerezheti meg az aukcióra bocsátott mennyiség több mint 35 százalékát), és kihasználva mások rövid pozícióit, jelentős többletjövedelemre tett szert.

gia elsősorban az egyenáras aukciókon hatékony, mert az agresszív hírnév kiépítése kevésbé költséges, tekintve hogy a nyertesek nem a saját ajánlatuknak megfelelően fizetnek.

Diszkriminatív versus egyenáras aukció: a Friedman-javaslat

Milton Friedman még 1960-ban javasolta, hogy a kincstárnak egyenáras aukciókon keresztül kellene az államadósságot kibocsátania. Miután 1991-ben az egyik nagy állampapír-forgalmazó cég beismerte, hogy manipulálta az aukciókat, Friedman újra felvetette javaslatát. Az egyenáras aukciókra történő áttérés támogatói két érvet hoznak fel elképzelésük támogatására.

Az egyik a „győzelem átka" egyenes következménye. Mint az korábban látható volt, a „győzelem átka" következtében az aukció résztvevői visszafogják ajánlataikat. A visszafogás erősebb a diszkriminatív aukciókon, ahol mindenki az általa ajánlott árat fizeti, mint az egyenáras aukciókon. Ennek megfelelően a diszkriminatív aukciók alacsonyabb bevételt eredményeznek a költségvetésnek.

A másik fő érv a szereplők manipulatív magatartásával függ össze. Számos közgazdász állítja, hogy az egyenáras aukció a kevésbé tájékozott befektetőket részvételre csábítja, a megnövekedett részvétel pedig nehezebbé teszi a kartellek sikeres működését.[15] Az elmélet egyelőre nem sokat tud kezdeni ezzel az érvvel, mivel jellemzően egyszeri aukciókat vizsgál.[16]

Bár nincs releváns modell az állampapír-aukciók valóságos működésére, egy egyszerű ábrán mégis bemutatható, hogy milyen feltételezett hatással lehet a fenti javaslat a költségvetési bevételekre. Az *1. ábrán* látható, hogy a költségvetés a diszkriminatív aukciós módszer mellett *ABDEO* összes bevételre tesz szert; az árdiszkriminációnak köszönhetően a keresleti görbe alatti egész területet megszerzi. Ha a keresleti viszonyokban nem történne semmi változás az aukciós típus megváltoztatásával, akkor az egyenáras aukcióra történő áttérés a fogyasztói többlet feladásával egyértelműen kisebb bevételhez vezetne (*ABGO* négyszög). Az ajánlatok kisebb mértékű visszafogása és/vagy a nagyobb részvétel miatt azonban a piaci aukcióra történő átállás során a keresleti görbe eltolódik jobbra, felfelé, és a költségvetés bevételét as *ACFO* négyszög mutatja. Az új egyensúlyi ár mellett a két besatírozott terület viszonya dönti el, hogy melyik aukciós típus eredményez nagyobb bevételt.

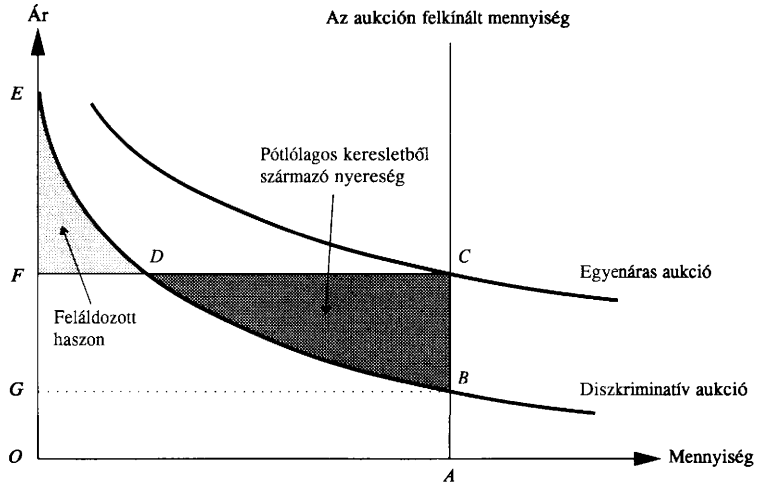
Elmélet és valóság

Látható az eddigiekből, hogy a különböző modellek gyakran egymásnak ellentmondó következtetésekre vezetnek. A kétségtelen fejlődés ellenére az összes modell erősen leegyszerűsítő feltevéseket használ. Éppen az elmélet fejlődése világított rá, hogy a valóságos aukciók intézményi tulajdonságainak egy-egy elemét a modellekbe ágyazva, mennyire megváltozhat a bevételi sorrendet illető következtetés. Ez egyrészt felveti annak lehetőségét, hogy a modellek és a valóság közötti további – első ránézésre nem túl fontosnak

[15] Az ajánlat elkészítése és az esetleges információs hátrány is kevésbé költséges a piaci aukción, minthogy a valójában fizetendő ár nem a ténylegesen ajánlott ár.

[16] Mindkét érv az egységnyi keresletre vonatkozó feltevésen alapul. Mint korábban látható volt, ha a szereplők többes ajánlatot is tehetnek, a helyzet gyökeresen más.

1. ábra



tűnő – eltérések döntően befolyásolhatják a végeredményt; másrészt szükségessé teszi ezeknek az eltéréseknek az explicit megfogalmazását és a modellek kiterjesztését.

Az egyik alapvető eltérés az elmélet és a gyakorlat között, hogy az állampapír-aukciókra rendszeres jelleggel kerül sor. Ez a különbség önmagában – például a résztvevők esetleges tanulási folyamata, hosszabb távú stratégiák létezése révén – az egyszerűbb modellektől egészen eltérő következtetésekre és más bevételi rangsorokhoz vezethet. *Egyelőre nem történt kísérlet az aukciónak mint ismétlődő játéknak a modellezésére.*[17] Mindenesetre a vég nélkül ismétlődő játékok elmélete szerint több különböző eredmény is lehetséges.

Az ismételt aukciók egyik lehetséges következménye, hogy a résztvevők száma az aukciók kimenetelétől függően változhat. Többen – köztük Friedman is – felvetették, hogy az egyenáras aukció bátorítja az aukciós részvételt. Tény az, hogy bár sokan támogatják és sokan vitatják ezt a megállapítást, egyelőre nem létezik modell, amelyben a résztvevők számát endogén módon lehetne meghatározni. Mint a kartellek kapcsán már szóltunk róla, a növekvő részvétel nehezebbé teheti a kartellek sikeres működését, ami hosszú távon az eladó részére magasabb bevételt eredményezhet.

A kartellek létrehozásának az esélye azonban jelentősen javulhat is, ha megfelelő – büntető jellegű – ellenintézkedések tehetők a kartellt felrúgó taggal szemben (ilyen eljárás lehet például a későbbi kartellekből történő kizárás is). Ha az ilyen informális rendszabályok megalkotására, kikényszerítésére különbözőek az esélyek az eltérő aukciós módszerek mellett, akkor hosszú távon az eladó várható bevétele a választott aukciós típustól is függ.

Számos országban az aukciós szabályok lehetővé teszik az eladó számára, hogy csak az ajánlatok kiértékelése után határozza meg az aukción ténylegesen kiosztásra kerülő mennyiséget, vagy – ennek gyengébb formájaként – az előre kihirdetett mennyiséget utólag bizonyos mértékben módosítsa. Ez lehetővé teszi, hogy a költségvetés levágja az általa szélsőségesnek talált, nem elfogadható ajánlatokat, ami megszüntetheti vagy legalább csökkentheti a manipulatív magatartásra irányuló törekvéseket.

[17] A *Bikhchandani–Huang* [1993] cikkében (131. o.) említett reputációs modell erre irányuló kísérlet.

Számos egyéb apró eltérés létezik az egyes országokban alkalmazott, elméletileg ugyanolyan aukciós formák között. Jelenleg nem mondható meg, hogy ezek közül melyek és mennyire lehetnek döntő hatással az aukciók bevételi rangsorolására, bár az előzőekben néhány lehetséges elképzelést bemutattunk. Tekintve, hogy a létező elméleti modellek és a valóság között jelentős különbségek vannak, annak eldöntése, hogy melyik aukciós forma eredményez nagyobb bevételt az eladó számára lényegében empirikus kérdés.

Kísérletek, tapasztalatok

Magyarországon a kincstár az állampapír-aukciók során a diszkriminatív módszert alkalmazza. Egy-egy résztvevő maximálisan a kibocsátás 50 százalékát szerezheti meg. A minimális ajánlat 1 millió forint. A résztvevők több áron is adhatnak be ajánlatot, ez gyakorlatilag nem korlátozott (persze az előbbi két előírás implicit módon jelent bizonyos, nagyon tág korlátot). Árajánlat csak meghatározott sávon belül tehető, amelynek széleit az előző aukció átlaghozamához viszonyítva meghatározott minimális, illetve maximális hozam jelöli ki.

A múltban sajnos nem sok kísérlet történt a különböző aukciós formák összehasonlítására. A világ országaiban nagyrészt – az esetek 99 százalékában – diszkriminatív aukciót használnak az állampapír-aukciók során, kevés példa van eltérő gyakorlatra. A kevés kivétel közé tartozik az Egyesült Államok kincstára által 1973–1974-ben végzett kísérlet, a mexikói kincstár 1990–1993-as kísérlete és az idén lezárult újabb amerikai kísérlet (1992–1995), amelyek során az egyébként szokásostól eltérően a kibocsátások egy részénél egyenáras aukciós módszert használtak. Végeztek néhány kísérlet nem állampapír-aukciók esetében is, az eredményeik relevánsak lehetnek. Az empirikus kutatás leginkább a zambiai devizapiaci aukciókra (1985–1987) és az IMF által 1976–1980 között rendezett aranyaukciókra összpontosított.[18] A fenti esetek közül csak a legutóbbi amerikai kísérlet és az IMF-aukciók tekinthetőek tervezett, kontrollált kísérleteknek. Érdemes megjegyezni, hogy – bár nem bevételi megfontolásokból – mind Zambia, mind Mexikó felfüggesztette az egyenáras aukciók alkalmazását.[19]

Módszertan

Az empirikus kutatás egyik legfontosabb kérdése, hogy milyen módszerrel mérhető az egyes aukciós eljárások bevételi teljesítménye. Ehhez kapcsolódnak a további kérdések: mennyiben függnek a kapott eredmények a választott módszertől, mennyire megbízhatóak az összehasonlítás eredményei. A tökéletes módszert az jelentené, ha ugyanazt az értékpapírt egy időben, de egymástól függetlenül mind a két aukciós módszer mellett ugyanazon résztvevők (értsd: ugyanazon magatartás és információs halmaz) között lehetne aukcióra bocsátani. Ekkor az összehasonlítás egyszerűen az aukciós eredmények közvetlen összevetéséből állna.

Ez a módszer természetesen kivitelezhetetlen, így meg kell elégedni a különböző idő-

[18] A deviza és az arany is homogén, osztható, kiterjedt másodpiaccal rendelkező jószág. A valóságban homogénebbnek tekinthetők, mint az állampapírok, amelyekből gyakran más-más típust ajánlottak fel az egymást követő aukciókon.

[19] Zambiában a belföldi fizetőeszköz túlzott leértékelődésének elkerülése érdekében függesztették fel a piaci áras aukciókat, míg Mexikóban az egyenáras aukciók túl nagy ingadozást okoztak a kincstárjegyhozamokban, és ez a belföldi befektetők kiszorulásához vezetett a külföldiek agresszív ajánlatai következtében. Mindkét esetben lehetséges azonban úgy érvelni, hogy a problémákat nem az aukciós módszer okozta, hanem a fejletlen piaci viszonyok.

pontokban rendelkezésre álló aukciós adatokkal. Ezzel együtt azonban az aukciós eredmények közvetlen összehasonlítását is el kell vetni. Az idő múlásával számos, az aukció eredményét befolyásolni képes változás történhet, amelynek számbavétele – vagy akár csak felismerése is – lehetetlen. A két aukciós mód bevételi adatainak értelmezésére ekkor a korrekt eljárás az, ha az adatok eltéréséből elkülönítjük az aukciós forma változtatása miatti részt és az összes többi lehetséges változásból származó részt. A megoldás az aukciós bevétel relativizálása, normalizálása.

Több módszer is elképzelhető. Mivel az elmélet is azzal a feltevéssel él, hogy az állampapír-aukciókon részt vevők a másodlagos piacon történő értékesítés céljából tesznek ajánlatokat, logikus választás az aukciós eredménynek a másodpiaci árakhoz történő hasonlítása.[20] A potenciális befektetők számára az aukció és a másodpiac egymást helyettesítő alternatív beszerzési forrás. A két ár közötti rés tulajdonképpen az aukció résztvevőinek haszna (nagykereskedelmi árrés), amely a másodpiaci vásárlóknak az elsődleges piacra csábításával, vagyis az aukciós részvétel növelésével elvileg csökkenthető. Tehát, a versenyző aukciós eljárások közül azt kell előnyben részesíteni, amelyik mellett az árkülönbözet kisebb. Meg kell jegyezni, hogy nagy piaci bizonytalanság esetében a lényeges információk megszerzése jelentős időt, tudást és anyagi ráfordítást igényelhet. Ilyen körülmények között a nagybankok és értékpapír-forgalmazó cégek nagyon fontos szolgáltatást nyújtanak a kisebb befektetőknek, amikor mentesítik őket mind a fenti ráfordításoktól, mind a kockázattól. A szolgáltatás ára ekkor természetesen beépül az aukciós ajánlatokba.

A fejlett pénz- és értékpapírpiacokkal rendelkező országokban az értékpapírok beszerzésére létezik további lehetőség, az ún. *forward* piac. Ez tulajdonképpen olyan határidős piac, amelyen az aukciós értékpapírt még a kibocsátás előtt – pontosabban az aukció meghirdetésétől a kibocsátásig – lehet adni-venni. A *forward* piacnak nagyon fontos szerepe van az értékpapír másodpiaci értékére vonatkozó információk feltárásában, így a bizonytalanság csökkentésében. Míg a másodpiacon rendszerint csak néhány napos késéssel lehet az aukciós papírokhoz jutni, addig a *forward* piacon már előtte is. További jellegzetesség, hogy a *forward* piacon az aukcióval egy időben is lehet üzletet kötni, aminek nagy szerepe van abban, hogy az empirikus kutatás általában előnyben részesíti a *forward* piaci árak használatát az aukciós eljárások összehasonlításakor. Az aukciós eredmény és a *forward* ár közötti rés ugyanúgy értelmezhető mint az aukciós eredmény és a másodpiaci ár közötti rés.[21]

Az árkülönbözetek közvetlenül is összehasonlíthatók, és a hipotézisvizsgálat segítségével tesztelhető, hogy szignifikánsan különböznek-e egymástól, illetve nullától. Némileg eltérő módszer, ha a relatív árbevételt (az árkülönbözetet) néhány valószínű okváltozó és az aukciós technika váltását reprezentáló dummy regressziójaként vizsgáljuk. A dummy együtthatója tulajdonképpen az aukciós technika váltásának a bevételre gyakorolt hatását testesíti meg.

Jelentős problémát okoz az empirikus kutatásban, hogy a különböző aukciós eljárások összehasonlítására – különösen az egyenáras aukciókra – általában nagyon kevés megfigyelés áll rendelkezésre. Az árkülönbözet egyszerű átlagszámítás eredményeképpen adódik, és a kis mintanagyság miatt valószínűleg erősen torzított. Egy újonnan kifejlesztett módszer lehetőséget kínál e probléma leküzdésére (*Feldman-Reinhart* [1995]). Az eljárás először a diszkriminatív aukciók összes ajánlatát és az egyenáras aukciók összes ajánlatát külön-külön egy aggregált halmazba vonja össze, majd e halmazok véletlensze-

[20] A másodpiaci árak a kibocsátás napján.

[21] A *forward* piaci árak használata sok vitát váltott ki: ezekkel, valamint a *forward* piac részleteivel kapcsolatban lásd *Nyborg-Sundaresan* [1995]; *Simon* [1994[; *Reinhart* [1992]; *Archibald-Flynn-Malvey* [1995].

rűen választott részhalmazaiból Monte-Carlo-szimuláció alkalmazásával szimulált keresleti görbéket állít elő, végül a becsült keresleti görbék alapján kiszámítja az implicit aukciós bevételt. A módszer lényegében a meglevő adatok alapján több száz vagy több ezer aukciót szimulál, és így lehetővé teszi, hogy a becsült átlagos aukciós bevétel – amit az eladó kapott volna, ha ténylegesen több aukciót is lebonyolít – teljes valószínűségeloszlását megkapjuk. A teljes valószínűségeloszlás alkalmazása miatt a torzítás gyakorlatilag elhanyagolható.

Az empirikus kutatás eredményei

Tulajdonképpen négy aukciós kísérlet vizsgálata alkotja az állampapír-aukciókra összpontosító empirikus kutatás gerincét: a *3. táblázat* mutatja be, hogy melyek ezek, és milyen eredménnyel zárultak. A következőkben sorra vesszük mindegyik kísérletet.

1990 júliusa és 1991 májusa között a mexikói kincstár a kincstárjegy (CETES[22]) aukciók esetében kísérleti jelleggel áttért az egyenáras aukciók használatára. A kísérlet elemzése,[23] amelynek során az aukciós árak az egy nappal későbbi átlagos másodpiaci árakkal kerültek összehasonlításra,[24] arra a következtetésre jutott, hogy az egyenáras aukciók magasabb bevételt eredményeztek a költségvetés számára, mint a diszkriminatív aukciók. Az aukciós és másodpiaci árak közötti marzs és számos magyarázóváltozó regressziós vizsgálata arra utal, hogy a piaci áras módszer 2,5 bázisponttal csökkentette az árrést (*mark-upot*). Az elemzés továbbá úgy találta, hogy a marzs nagyobb volt, ha az információ jobban szóródott. Erre valószínűleg a „győzelem átka" és a résztvevők közötti kartellek szolgálnak magyarázatul.[25] A mexikói kísérlet eredményeit mindenképpen óvatosan kell kezelni, mert egyfelől a vizsgált időszakban igen jelentős feszültségek uralták a makrogazdasági viszonyokat, másfelől az aukciós szabályok nagy rugalmasságot engedtek a kincstár számára a mennyiség szabályozására. Az aukciós eljárás váltásának hatását jelentősen módosíthatják e tényezők.

Az IMF aranyaukcióinak vizsgálata szintén az egyenáras formát részesíti előnyben. 1976–1980 között az IMF aranykészletének kb. egyötödét aukciók útján értékesítette, és ezzel együtt a különböző aukciós módszerek összehasonlítását is célul tűzte ki. Ez tekinthető az első előre eltervezett aukciós kísérletnek. A kísérlet új keletű vizsgálata (*Feldman – Reinhart* [1995*a*]) az aukciós árakat az egy nappal korábbi nemzetközi aranypiaci árakhoz viszonyítja, és arra a következtetésre jut, hogy az IMF nagyjából 6 bázisponttal növelte bevételeit a piaci áras eljárás alkalmazásával. Egy még újabb tanulmányban a szerzők a korábban már említett módszert (Monte-Carlo-szimuláció alkalmazása) kifejlesztve megerősítik a fenti eredményt (*Feldman–Reinhart* [1995*b*]). Ez az eredmény egyben a szakirodalomban található legmagasabb becslés arra, hogy mekkora megtakarítás várható az aukció formájának megváltoztatásából: a más kísérletekből származó becslések –8 és 2,5 bázispont között ingadoznak.

[22] A CETES 1 hónapos futamidejű, pezóban denominált diszkont kincstárjegy.

[23] Lásd *Umlauf* [1993]. Az elemzés az 1986–1991 közötti időszak adatain alapul, amely 181 diszkriminatív és 26 piaci áras aukciót foglal magában.

[24] Az aukciós eredményeket egy nappal az aukció után hirdették ki.

[25] A vizsgált időben a jogrendszerben nem létezett szankció a kartellek megakadályozására.

3. táblázat
Az aukciós eljárások empirikus összehasonlítása

Kísérlet	IMF aranykészlet	Egyesült Államok kincstárjegy	Egyesült Államok kincstárjegy	Mexikói CETES
Kísérlet időtartama	1976–1980	1973–1974	1992–1995	1990–1993
Vizsgált időszak	1976–1980	1973–1976	1990–1995	1986–1991
Aukciók száma				
diszkriminatív	35	10	31	181
piaci áras	10	5	26	26
Elemzési módszer	hipotézisvizsgálat Monte-Carlo	hipotézisvizsgálat regresszió	hipotézisvizsgálat	hipotézisvizsgálat regresszió
Piaci áras aukciók által generált többletbevétel*	6 bázispont	–7 bázispont	marginális (0,19 bázispont, de statisztikailag nem szignifikáns)	2,37 bázispont
Forrás	*Feldman–Reinhart* [1995*a*],[1995*b*]	*Simon* [1994]	*Archibald–Flynn–Malvey* [1995]	*Umlauf* [1993]

* Az elemzésekből az tűnik ki, hogy a megtakarítás az aukciós árakra vonatkozik. Ez éves diszkontráta vagy hozam tekintetében a lejárattól függően más és más számszerű értéket takar. Így a mexikói egy hónapos papír esetében az éves hozam a feltüntetett érték durván 12-szeresével (kb. 28,5 bázisponttal) lehet kisebb. Ezzel szemben az egyesült államokbeli kísérlet a feltüntetettnél is kisebb eltérést jelent éves hozamok tekintetében.

Az Egyesült Államok kincstára által 1973–1974-ben folytatott rövid kísérletet elemző tanulmány idáig az egyetlen, amely azt sugallja, hogy a diszkriminatív aukció nagyobb bevételt eredményez a kibocsátó számára, mint a piaci áras (*Simon* [1994]). A tanulmány szerint a piaci áras forma használatának költsége 7-8 bázispont. Figyelembe kell azonban venni, hogy a kísérlet nagyon rövid ideig tartott, és a vizsgált időszakban mindössze 5 egyenáras aukció zajlott le. Ez kevés lehet megbízható következtetések levonásához, könnyen lehetséges, hogy a minta nem reprezentatív. Ráadásul a gyakorlatban minden valószínűség szerint bizonyos időt igényel, amíg a résztvevők alkalmazkodnak az új aukciós rendszerhez. Tovább nehezítheti a helyzetet, hogy az intézményi háttér is különbözött a két aukciós módszer között. Az egyenáras aukciókon a felkínált állampapírok rögzített kamatfeltételeinek ismeretében kellett ajánlatokat tenni az árra, míg a diszkriminatív aukciókon az ajánlatokat a hozamra vonatkozóan kellett beadni, és a kamatfeltételek csak ezután kerültek kialakításra. Nem hagyható figyelmen kívül az sem, hogy az első nyolc vizsgált aukció esetében – vagyis a piaci áras forma mellett végig – nem engedélyezték a *forward* piaci kereskedést.[26] Ez a várható kereslet megítélését nehezebbé téve óvatosabb licitálásra ösztönözhette a résztvevőket.

Az Egyesült Államok kincstára azonban 1992-ben újabb kísérletbe fogott, miután nyilvánosságra került, hogy az egyik legnagyobb résztvevő piaci helyzetét az aukciók manipulálására használta fel. 1992 szeptemberétől 1995 szeptemberig a két- és ötéves lejáratú kincstárjegyeket egyenáras aukciókon bocsátották ki, míg korábban az összes új kibocsátás során a diszkriminatív formát használták.[27] Az intézményi jellemzőket azonban válto-

[26] Ennek ellenére a kibocsátások fele – hét a 15-ből, és kettő az 5 piaci áras aukcióból – már létező állampapírok újabb kibocsátását jelentette, így ezekben az esetekben az aukció előtti másodpiaci kereskedés bizonyos részben helyettesítette az államkötvénypiacot.

[27] A kincstárjegy (Treasury note) egy és és tíz év közötti futamidejű értékpapír, kamatozása fix, félévente fizet kamatot, a törlesztés egy összegben a lejáratkor történik.

zatlanul hagyták, hogy az összehasonlítást a lehető legkevesebb tényező torzítsa. Így az aukciókat előre meghirdetett ütem szerint bonyolították le; a kincstár nem szabott meg maximumot az elfogadható hozamra, utólag nem változtatta meg a kihirdetett mennyiséget; a résztvevők mind kompetitív mind nem kompetitív ajánlatokat is tehettek. A kísérlet során a három- és tízéves kincstárjegyeket a korábbi rendnek megfelelően diszkriminatív aukciókon bocsátották ki, és így plusz lehetőséget kínáltak az értékelésre.[28]

A kincstár saját elemzése (*Archibald–Flynn–Malvey* [1995]) szerint az ajánlatok az egyenáras aukció során sokkal jobban szóródtak, amely a nagyobb részvétel eredménye is lehet.[29] Ez összhangban van azzal az elméleti feltevéssel, hogy a piaci áras technika a „győzelem átkának" csökkentése révén az ajánlatok elkészítésének költségét csökkentheti, és ezáltal nagyobb részvételre ösztönöz.

A kincstár bevételére vonatkozó megállapításokat óvatosan kell kezelni. A kísérlet értékelésére két tesztet használtak. Az első közvetlenül hasonlította össze az aukciós ár és a *forward* piaci hozam közötti marzsot a két aukciós eljárás esetében. A hipotézisvizsgálat arra utalt, hogy piaci áras aukció nagyobb bevételhez vezetett (a marzs 0,1-0,19 bázisponttal kisebb volt), de az eredmények nem voltak statisztikailag szignifikánsak. Ezért egy másik tesztet is végeztek arra vonatkozóan, hogy vajon a két marzs különkülön különbözik-e nullától. A második teszt szerint a diszkriminatív aukciók esetében az átlagos marzs statisztikailag szignifikánsan különbözik nullától, míg az egyenáras aukciók esetében a marzs nem különböztethető meg a nullától. Az utóbbi két tényezőnek köszönhető: *először*, az átlagos marzs közel a felére csökkent; *másodszor*, a marzs szórása több mint duplájára nőtt. Ha a marzs szórása ugyanaz mindkét esetben, a teszt az egyenáras aukciók esetében is szignifikánsan pozitív marzsot állapított volna meg. A kincstártól függetlenül, a kísérlet befejezése előtt készült másik tanulmány megerősíti a fenti eredményeket. Végül is az eredmények arra utalnak, hogy bár az egyenáras aukciók esetében az átlagosan várható bevétel magasabb, mint a diszkriminatív aukciók esetében, a különbség csak minimális. Ráadásul a bevétel az egyenáras aukciókon sokkal erősebben ingadozik egyik aukcióról a másikra, aminek következtében egy-egy aukciót figyelembe véve, a diszkriminatív aukció ténylegesen nagyobb bevételhez is vezethet.

Tanulságok a hazai gyakorlat számára

Az előző fejezetek áttekintették az aukciós irodalmat, és elsősorban arra keresték a választ, hogy a költségvetés képes-e az aukciós forma változtatásával befolyásolni az aukciós bevételek nagyságát. A két aukciós módszer által elérhető árak közötti legnagyobb kimutatott különbség 6-7 bázispont (egy bázispont a százalékpont 1/100 része), amely éves hozam tekintetében akár 28-29 bázispontot is jelenthet. Az Egyesült Államok legutóbbi kísérletének elemzése ennél is nagyságrendekkel kisebb különbséget mutat ki. Mindez arra utal, hogy ma Magyarországon az aukciós forma váltásától nem várható jelentősebb megtakarítás a költségvetés számára, vagy más oldalról tekintve, nem várható jelentősebb hozamcsökkenés az állampapírpiacon. A kincstárjegyek és a változó kamatozású államkötvények teljes állományára (ezer milliárd forint) vetítve a 28-29 bázispontnyi különbség 2,8-2,9 milliárd forint megtakarítást jelentene, amiből le kell vonni az átállás valószínűleg nem jelentéktelen költségeit. Amennyiben azonban nem az egy hóna-

[28] A három- és ötéves kincstárjegyeket azonban csak negyedévente bocsátják ki, ezért nem biztos, hogy közvetlenül összehasonlíthatók.

[29] Interjúk és informális beszélgetések alapján a jelenség részben annak is köszönhető, hogy a legnagyobb résztvevők kisszámú, de nagyvolumenű ajánlataikat számos kisebbre vágták szét.

pos állampapírok dominálnak a finanszírozásban (márpedig egyéb szempontok miatt törekedni kell a finanszírozás hosszabb lejáratok felé terelésére), akkor a megtakarítás is kisebb lesz: egyéves állampapírok aukciói esetében már csak 600-700 millió forint.

Ezzel szemben jelenleg a piaci elégtelenségek miatt gyakran megesik, hogy a kereslet változásának hatására a fentinél nagyságrendekkel nagyobbat változik a diszkont kincstárjegyek hozama egyik aukcióról a másikra. Viszonylag gyakori a nem teljesen lefedett aukció is. Az aukciós szabályok túlságosan gyakran változnak. Összefoglalva: a piac állandó sokkoknak van kitéve, melyek nagyságrendileg nagyobb hatást gyakorolnak a kincstárjegyhozamokra, mint az aukciós módszer váltásából adódó esetleges hatás. Ilyen körülmények között nagy a valószínűsége annak, hogy technikailag nem is lehetséges az aukciós forma váltásának hatását elkülöníteni a többi tényező hatásától, a zajtól. Összességében tehát *az elméleti irodalom és az aukciós módszerekkel kapcsolatos tapasztalatok alapján, valamint a magyarországi viszonyok ismeretében a piaci áras formára történő átállás nem ésszerű.*

Bár az irodalom nem szentel túl sok teret a kérdésnek (talán éppen a válasz trivialitása miatt nem), az állampapír-kibocsátás terén *nem kérdőjelezhető meg az aukciók felsőbbrendűsége a jegyzéses, konzorciális kibocsátással szemben.* Az aukciós kibocsátás rugalmasan képes alkalmazkodni a változó körülményekhez, úgy képes a finanszírozási biztonság megteremtésére, hogy közben a lehető legalacsonyabb finanszírozási költséget (a piaci árat) vonja maga után. További előny, hogy időben jól ütemezhető, rendszeres és gyakori kibocsátásokra ad lehetőséget.

Mindezt nem szabad szem elől téveszteni az elsődleges piac kiépítésének szakaszában sem, amikor a piaci tökéletlenségek, az elégtelen kereslet, a résztvevők manipulatív magatartása még jelentős tényező, és nyilvánvaló többletköltségeket okoznak. Súlyosbítja a helyzetet, ha az aukciós kibocsátással párhuzamosan ugyanazok a típusú állampapírok zárt kibocsátás keretében is megszerezhetők. A befektetőknek ugyanis csak az aukcióknál kedvezőbb feltételek mellett érdemes a zárt kibocsátásban részt venniük, ami eleve magasabb finanszírozási költségekhez vezet a kibocsátó számára. További közvetett hatásként a zárt kibocsátás az aukciós kereslet megcsappanásához, illetve magasabb hozamvárakozásokhoz és végül – az aukciós kínálat egyidejű csökkentésének hiányában – magasabb hozamokhoz vezet.

A piac kiépítésének idején a legjelentősebb probléma a még nem eléggé fejlett piac befolyásolása, az árak eltérítése. Ennek megakadályozására a kibocsátók gyakran fenntartanak maguknak valamifajta diszkrecionális jogot az eredmény befolyásolására. *Bartolini–Cottarelli* [1994] tanulmányában 42 fejlett és fejlődő ország aukciós rendszeréről található részletes leírás (az 1993-as év végi viszonyoknak megfelelően), többek között a kincstári diszkrecionális jogot is illetően. Létezik néhány ország (Olaszország, Mexikó), amely előre kihirdeti a minimumár meghatározásának szabályát. Általánosabb gyakorlat, hogy az önkényesen megállapított és nem meghirdetett minimumárnál kisebb ajánlatokat kizárják. Ez más oldalról egyenértékű a kibocsátandó mennyiség lefelé való rugalmasságával. Formailag a kincstár fenntartja magának a diszkrecionális jogot, hogy az ajánlatok megtétele után utólagosan csökkentse a kibocsátandó mennyiséget. Többféle változata is létezik e gyakorlatnak, de egyvalamiben mind közös, és eltér a magyar gyakorlattól.[30]

Míg az általános gyakorlat szerint a minimumár a benyújtott ajánlatok függvénye, addig Magyarországon a korábbi aukció eredményétől függ. Ez a megoldás szellemében ellentétes azzal a logikával, amelynek következtében aukciókat alkalmaznak az állampa-

[30] Létezik egy-két ország, melyben hasonló megoldást alkalmaznak, vagyis az aktuális ajánlatoktól független a minimumár (Burundi, Litvánia).

pír-kibocsátásban. A múltbeli árakhoz kötés éppen az aukciós rendszer rugalmasságát csökkenti. A minimumárakat a manipulatív magatartás megakadályozására vezették be, mint amely lehetővé teszi az ilyen jellegűnek tekintett (például szélsőségesen alacsony) ajánlatok kizárását. Ezzel szemben *a magyar gyakorlat a hozamok gazdaságpolitikai szempontú befolyásolására törekszik, nem feltétlenül megakadályozva a stratégiai magatartást, de mindenképpen akadályozva a piaci információk szabad érvényesülését*[31] *a hozam alakulásában, valamint a hatékony elsődleges piac kiépülését.* Érdemes megfontolni az olasz vagy a mexikói példához hasonló szabály bevezetését a jelenlegi helyett. Olaszországban a maximális hozam a beérkezett ajánlatok első felének (vagy ha a kereslet meghaladja a kínálatot, akkor a kibocsátandó mennyiség első felét lefedő ajánlatoknak) átlaga plusz 150 bázispont. Mexikóban a maximális diszkont az átlagos diszkont plusz a beérkezett ajánlatokból számított egy standard eltérés. További lehetőség a kínálat utólagos változtatására rendelkezésre álló ±25 százalékos keret szélesítése mindenféle egyéb hozamkorlátozás eltörlése mellett. Ezt a kérdést azonban alaposan meg kell vizsgálni, mert valószínűbb, hogy a jelenlegi ±25 százalékos szabály elegendően rugalmas.

Végül még néhány megjegyzés az aukciók sikerességének megítéléséről. A gyakorlatban a két legfontosabb mutató, amelynek alapján egy-egy aukció sikerességét megítélték: a fedezettségi arány (*cover*) és az elfogadott ajánlatok szóródása (*tail*). Bár mindkettő tényleges információt nyújt az aukcióról, egyik sem tekinthető pontos és objektív mércének. A fedezettségi arány nem veszi figyelembe, vajon az ajánlatok kompetitívek-e. A résztvevők mesterségesen is felnyomhatják a keresletet akár azért, hogy jelezzék a másodpiacnak az aukció sikerességét, és így gyakoroljanak hatást a másodpiaci hozamokra, akár – mint ahogy az 1996. januári és februári aukciókon történt – azért, hogy nyilvánvaló aukciós túlkereslet esetén az arányos szétosztásnál nagyobb súlyt érjenek el.[32]

Szó volt arról, hogy a kibocsátó növelheti bevételét, ha az aukciós papírok valós értékéről minden rendelkezésére álló információt közrebocsát. Ha az ajánlattevők nagyon jó információkkal rendelkeznek a papírok értékéről, az ajánlatok valószínűleg egymáshoz nagyon közel helyezkednek majd el, az eloszlási grafikon szélei (*tail*) laposak lesznek. Ugyanakkor a *tail* meglehetősen pontatlan mérce, és az elfogadott ajánlatokra összpontosít. *Helyesebb lenne az összes ajánlat szórását figyelemmel kísérni*, a kis szórás erős versenyhelyzetre, tehát az ajánlatok koncentrálódására utal. Másik mércét jelenthet az aukciós *forward* piac árainak (hozamainak) figyelemmel kísérése. Idáig nem sok figyelem övezte ezt a kérdést; jelenleg azt sem tudjuk, létezik-e egyáltalán valamiféle csírája e piacnak Magyarországon. Mivel a *forward* piac nagyon jelentős szerepet játszhat az árkereső folyamatban, és pozitív hatást gyakorolhat a költségvetési bevételekre, amennyire lehet, támogatni kell e piac létrejöttét.

Az aukcióról jelenleg közrebocsátott információ megfelel a nemzetközi gyakorlatnak. Ennek ellenére el lehet gondolkodni azon, hogy az Egyesült Államok gyakorlatához hasonlóan ne publikálja-e az MNB a teljes aggregált keresleti görbét. (Ha csak az elfogadott ajánlatokról teszünk közzé adatokat, mindenképpen információ vész el.) Ez a gyakorlat könnyebbé tenné a manipulatív magatartás felismerését, és elemzési célokra is felbecsülhetetlen értékű lenne.

[31] Itt arról van szó, hogy a minimum- és maximumhozam-előírás miatt már eleve nem is érkezik ajánlat e sávon kívül, noha meglehet, hogy a szabályozás hiányában szélesebb tartományban szóródnának az ajánlatok. Nyilvánvalóan információ vész el emiatt.

[32] A minimumhozam az óriási túlkereslet mellett ténylegesen korlátozta az áralakulást, nem engedte, hogy az árak az egyensúlyi szintre növekedjenek. Mivel ez előre látható volt, nem sok kétség maradt afelől, hogy sikeres ajánlat csak ezen a minimális hozamszinten lehetséges. Ha minden ajánlat árszintje azonos, és ezen az árszinten túlkereslet van, a kibocsátást az ajánlatokban szereplő mennyiségekkel arányosan osztják szét.

Hivatkozások

ARCHIBALD, C.–FLYNN, S.–MALVEY, P. [1995]: Uniform price auctions: evaluation of the Treasury experience. US Department of the Treasury, október.

BACK, K.–ZENDER, J. [1993]: Auctions of divisible goods: on the rationale for the Treasury experiment. The Review of Financial Studies, vol. 6, 733–764. o.

BARTOLINI, L.–COTTARELLI, C. [1994]: Treasury Bill Auctions: Issues and Uses. IMF Working Paper, november.

BIKHCHANDANI, S.– HUANG, C. [1989]: Auctions with resale markets: an exploratory model of Treasury bill market. The Review of Financial Studies, vol. 2, 311–339. o.

BIKHCHANDANI, S.–HUANG, C. [1993]: The Economics of Treasury Securities Market. Journal of Economic Perspectives, nyári szám, vol. 7. No. 3, 117–134. o.

DAVIES, H.–KONDRÁT ZSOLT [1995]: Auctions. Theory and Practice. Kézirat.

HARRIS, M.– RAVIV, A. [1981]: Allocation mechanisms and the design of auctions. Econometrica, vol. 49, 1477–1499. o.

FELDMAN, R.–MEHRA, R. [1993]: Auctions. Theory and applications. IMF Staff Paper, szeptember, vol. 40. No. 3.

FELDMAN, R.–REINHART, V. [1995*a*]: Auction Format Matters: Evidence on Bidding Behaviour and Seller Revenue. IMF–Federal Reserve Board of Governors, Working Papers, május.

FELDMAN, R.–REINHART, V. [1995*b*]: Flexible Estimation of Demand Schedules and Revenue under Different Auction Formats. IMF–Federal Reserve Board of Governors, kézirat, július.

FRIEDMAN, M. [1991]: How To Sell Government Securities. Wall Street Journal, augusztus 8., A8.

MCAFEE, P.–MCMILLAN, R. [1987]: Auctions and Bidding. Journal of Economic Literature, vol. 25, 699–738. o.

MESTER, L. J. [1995]: There's More than One Way To Sell a Security: The Treasury's Auction Experiment. Federal Reserve Bank of Philadelphia Review, július–augusztus, 3–17. o.

MILGROM, P. [1989]: Auctions and Bidding: A Primer. Journal of Economic Perspectives, nyári szám, vol. 3. No. 3, 3–22. o.

MILGROM, P.– WEBER, R. [1982].: A theory of auctions and competitive bidding. Econometrica, vol. 50, 1089–1122. o.

NYBORG, K.–SUNDARESAN, S. [1995]: Discriminatory versus uniform price auctions: evidencefrom when-issued transactions. CEPR Working paper.

REINHART, V. [1992]: An Analysis of Potential Treasury Auction Techniques. Federal Reserve Bulletin, június, 403–413. o.

SIMON, D. [1994]: The Treasury's experiment with single-price auctions in the mid 1970s: winner's or taxpayer's curse? Review of Economics and Statistics, vol. 76, 754–760. o.

SZATMÁRI ALEXANDRA [1996]: Aukciók: avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

UMLAUF, S. [1993]: An empirical study of the Mexican Treasury bill auction. Journal of Financial Economics,. vol. 33, 313–340. o.

VICKREY, W. [1961]: Counterspeculation, auctions and competitive sealed tenders. The Journal of Finance, vol. 16, 8–37. o.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (525–540. o.)

Pete Péter

A leértékelési veszteség realizálása – egy félreértett probléma

A szerző az infláció nyomán felmerülő valutaleértékelések államadósságra, illetve a költségvetés ezzel kapcsolatos terheire gyakorolt hatásáról folyó vitához szól hozzá. Egy igen egyszerű modell segítségével igazolja, hogy az ún. leértékelési veszteség realizálásával kapcsolatos aggodalmak jórészt az államadósság nominális és reálértékű számbavételének összekeverésén alapulnak. Annak megítélését, hogy milyen makroökonómiai hatásai vannak az államháztartás és a jegybank egymás közti elszámolásainak, megnehezíti a külföldi államadósság MNB-hez való telepítése. Erről tanúskodik a költségvetés jegybanknál lévő adósságai után fizetendő kamatokról folytatott – e tanulmány szerzője szerint teljesen értelmetlen – vita is. Nem kizárt azonban az sem, hogy a leértékelési veszteség elszámolásával kapcsolatos félreértések mögött a jegybank szerepével, illetve a jegybanki önállóság természetével kapcsolatos tisztázatlanságok húzódnak meg.*

A hazai államháztartási deficit megítélésével kapcsolatos viták egyik központi eleme az infláció által feldagasztott költségvetési kamatkiadások ügye. Abban már mindenki egyetért, hogy inflációs környezetben a nominális kamatkiadások jelentős része az államkötvények reálértékének megőrzését célzó, inflációt kompenzáló kamatfizetés. Ha a költségvetés ennek finanszírozására újabb kötvényeket bocsát ki, mint ahogy az valójában történik is, ez az államadósság reálértékét nem növeli. Az infláció miatt megugró kamatkiadás tehát semmiképpen sem vehető egy kalap alá a költségvetés egyéb kiadási tételeivel, áru- és szolgáltatásvásárlásával vagy transzferkifizetéseivel.

Finanszírozási problémákat okozhat ugyan az, ha a kötvénytulajdonosok az inflációt kompenzáló kamatjövedelmüket nem fektetik újra államkötvényekbe, ez azonban finanszírozási probléma, nem pedig az államadósság méretének, illetve tényleges terheinek kérdése. Akár a deficit makroökonómiai keresletre gyakorolt hatását (a fiskális impulzust), akár az eladósodás veszélyének problémáit akarjuk vizsgálni, inflációs környezetben a költségvetés valóságos helyzetét nem a teljes deficit, hanem az inflációs hatásoktól megtisztított, úgynevezett operacionális deficit méri.[1]

Távolról sincs viszont egyetértés abban, hogy a külföldi valutában denominált államadósság tényleges terheit hogyan érinti a forint leértékelése. Az úgynevezett leértékelési

* Az e cikk alapjául szolgáló kutatás az OTKA T18221. számú, A monetáris és fiskális funkciók elkülönítésének szükségessége a makroökonómiai politikában című program keretében folyik. Köszönettel tartozom *Oblath Gábornak*, a kézirat első változatához fűzött értékes kritikai észrevételeiért.

[1] A téma elméleti irodalmából lásd *Tanzi–Bleijer–Teijeiro* [1993], *Eisner* [1989]. Az utóbbi időszak hazai közgazdasági irodalmában Oblath Gábor tett különösen sokat azért, hogy a probléma hazai aktualitására irányítsa a figyelmet. Lásd többek között *Oblath* [1995].

Pete Péter az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa és a debreceni Kossuth Lajos Tudományegyetem docense.

veszteség „realizálásával", vagyis a külföldi adósság törlesztésének költségességével kapcsolatban meglehetősen szerteágazó nézetek uralkodnak. Addig még teljes az egyetértés, hogy ha a Magyar Nemzeti Bank könyveiben lévő külföldi államadósság csökken, mondjuk a külföldi tőkebeáramlásnak a fizetési mérleget javító hatása miatt, akkor ez növelni fogja a költségvetés kamatkiadásait. Az MNB nettó devizapozíciójának javulása ugyanis növeli a pénzkínálatot (pontosabban az ennek alapjául szolgáló monetáris bázist), amit a jegybank kamatozó államkötvények értékesítésével fog sterilizálni. A költségvetés ettől kezdve az államon kívüli kötvénytulajdonosnak fizeti azt a kamatot, amit eddig a jegybanknak fizetett, s ez természetesen növeli a deficitet.

Ebből sokak szerint automatikusan következik az, hogy a külföldi államadósság csökkenése a költségvetésnek extraterhet, tényleges költséget jelent. Mi több, ez a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontja. Az MNB 1994-es Éves jelentésében például a következőt olvashatjuk: „Ez a veszteség (a leértékelési veszteség - *P.P.*) az MNB nettó devizatartozásainak csökkenése esetén valós veszteséggé válik. A jelenlegi veszteségfelhalmozás tehát - javuló külső egyensúlyi helyzet esetén - jelentős mértékben tényleges veszteségként realizálódik, rontja a jegybanki eredményt, és ezáltal a folyó költségvetési hiányban a múltban el nem számolt veszteségek megjelennek."(*MNB* [1995] 148. o.)[2]

Sőt, ugyanez a jelentés a következőkben a probléma megoldására fiskális szigort, a költségvetésnek a privát szférától az egyébként szükségesnél nagyobb jövedelemelvonását javasolja ekképpen: „Ennek következtében az elmúlt évek során elmulasztott költségvetésiegyenleg-javító intézkedéseket egyszerre, rövid idő alatt kell »bepótolni«." A kérdés gazdaságpolitikai jelentősége tehát nem csekély. Hogy fiskális szigorra szükség vane, és ha igen, mekkorára, az nagyon fontos kérdés. E cikkben ennek az igen szerteágazó problémakörnek csak egyetlen elemét vizsgáljuk, azt tudniillik, hogy kell-e különleges fiskális szigor a leértékelési veszteség realizálása miatt.

Az utóbbi hónapok államadóssággal, kamatköltségekkel, inflációval, a jegybank és a költségvetés elszámolási problémáival foglalkozó közgazdasági szaksajtója egyre alaposabb betekintést nyújt az infláció–leértékelési veszteség–költségvetési deficit problémakör tisztázásába.[3] Mi több, egyre jobban körvonalazódik az a gondolkodási keret, amelynek segítségével kimutatható, hogy az MNB fent idézett hivatalosnak tekinthető álláspontja legalábbis elnagyolt, vagy - határozottabban fogalmazva - *egyszerűen téves.*

Erdős Tibornak a Figyelőben a közelmúltban megjelent cikke (*Erdős* [1996]) igen fontos lépés a kérdéssel kapcsolatos félreértések tisztázásában. Ebben ugyanis a szerző számpéldával is illusztrálva igazolja, hogy a külföldi államadósság törlesztése (pontosabban a devizában fennálló államadósság *arányának* az összadósságon belüli csökkenése, mert - mint később látni fogjuk - erről van szó) valóban megnöveli a költségvetés folyó kamatkiadásait, *ennek természete azonban pontosan ugyanolyan, mint a belső adósságállomány inflációs kamatkiadásaié.* E módosulás a költségvetés reálértelemben vett pozícióját - Erdős fogalmazásában „a költségvetés tényleges (permanens) jövedelmi pozícióját" (*Erdős* [1996] 44. o.) - nem változtatja meg.

Úgy gondoljuk, hogy a problémával kapcsolatos félreértések mögött a nominális és a reálfolyamatok összekeverése húzódik meg. Ugyanúgy, ahogy azok, akik a nominális (inflációnak betudható) kamatkiadások ugrásszerű emelkedése miatt a belső adósságállomány kezelhetetlenné válásán kezdtek aggódni, valójában egy nominális jelenséget egy reáljelenséggel tévesztettek össze.[4] E cikkben a kérdésnek *csak a nominális oldalával*

[2] A jegybank hivatalos álláspontjának e markáns megfogalmazására *Dedák* [1996] cikke hívta fel a figyelmemet.

[3] Lásd többek között *Erdős* [1996)] *Dedák* [1996], *Kun* [1995].

[4] Noha a Világbank Magyarországról készített országtanulmánya külön fel is hívja a figyelmet a nominális és a reáldeficit elválasztásának fontosságára, mégis saját metodikáját alkalmazva - megítélésünk szerint - ugyanezt a hibát követi el (lásd *Világbank* [1995], különösen 6-7. o. és I. Függélék).

foglalkozunk, és erre nézve – Erdős Tibor fenti konklúziójával tökéletesen egyetértve – igen egyszerű modell segítségével *bizonyítjuk, hogy a folyó kamatkiadások növekedése ellenére a leértékelési veszteség „realizálásával", az ennek extraterheivel kapcsolatos aggodalmak alaptalanok.*

A külföldi és belföldi államadósság arányában bekövetkezett változásoknak lehet a költségvetés reálpozíciójára nézve is következménye akkor, ha a külföldi és belföldi reálkamatláb számottevően eltér egymástól, illetve ha a leértékelés nem követi pontosan az inflációt, hanem a reálárfolyamot is megváltoztatja. Egyfelől azonban az ilyen hatások mértéke sokkal kisebb, mint az infláció által felfújt nominális számokban jelentkezőé, az egész probléma tehát jelentőségének megfelelő megvilágításba kerül, ha az inflációs torzítást kiszűrjük. Másfelől, egyáltalán nem szükségszerű, hogy a külföldi államadósság leépítése során leértékelési veszteség képződjék, és ne nyereség. Ez a külföldi és belföldi reálkamatlábban lévő differenciáktól és a valuta reálárfolyamától függ, s ezért konkrétan kell elemezni, hogy az adott időszakban éppen mit tapasztalunk.

E cikkben ezt a kérdést nem vizsgáljuk, fő célunk a nominális folyamatoknak a reálfolyamatokról való leválasztása, s ezáltal a jelenlegi félreértések tisztázása. A cikk befejező részében arra is megpróbálunk válaszolni, hogy mi az MNB szerepe e fontos kérdésben. Vagy még pontosabban fogalmazva, a jegybank mérlegének elemzésén keresztül megpróbálunk rávilágítani a félreértések lehetséges okaira, arra, hogy mi motiválhatja a jegybank mai leértékelési veszteséggel kapcsolatos álláspontját.

A modell

Induljunk ki abból a ténylegesen meglévő helyzetből, hogy az államadósság részben belső, tehát hazai valutában (forintban) denominált adósság, részben pedig külső adósság, ami devizában (mondjuk dollárban) fekszik. Tegyük fel, hogy a belső infláció 25 százalékos, külföldön pedig nincs infláció. Tegyük fel továbbá azt is, hogy a reálkamatláb belföldön és külföldön azonos, vagyis a forintadósságra nem kell kockázati prémiumot fizetni.[5] Legyen ez a reálkamatláb az egyszerűség kedvéért nulla. Ez természetesen irreális feltevés, de mivel minket kizárólag az infláció, illetve a nominális leértékelések államadósságra és államháztartási deficitre gyakorolt hatása érdekel, a következtetéseket a reálkamatláb szintje nem befolyásolja. A tárgyalást egyszerűsíti a nulla reálkamatláb feltevése, de a következtetések tetszőleges reálkamatláb esetén is érvényesek. Ugyanezekből az okokból tegyük fel azt is, hogy az adósság reálértéke nem változik a vizsgálati periódus folyamán. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a folyó költségvetésnek egyensúlyban kellene lennie, sőt, a magas infláció miatt biztosan jelentős költségvetési hiány lesz, mégpedig a kamatfizetés miatt.

Az eddigi feltevések értelmében a külföldi adósságra nem kell kamatot fizetni, a belső adósság pedig az inflációval megegyező, tehát 25 százalékos nominális kamatterhet visel. Ez természetesen csak az inflációt kompenzálja, és megjelenik a költségvetés kiadásai között. Ha a privát szféra e kompenzációt újabb kötvények vásárlására fordítja (s itt ezt fogjuk feltételezni), akkor a belső adósság nominális értéke az inflációval arányosan fog nőni, reálértéke viszont változatlan marad. Az állam, a kamatkiadások folyó deficitet felpumpáló hatása ellenére, nem adósodik el jobban, mint korábban. Ez az a jelenség

[5] Ismeretes, hogy a forintban fekvő kötvények ma jelentős hozamelőnyt biztosítanak. Erre azért van szükség, mert a befektetők a forintberuházásokat az árfolyam bizonytalansága miatt (is) kockázatosabbnak ítélik. A külföldi és belföldi reálkamatláb azonossága az a feltevés, amivel a probléma nominális és reáloldalát szétválasztjuk, illetve az utóbbi létét kizárjuk. Később a kérdést még érintjük.

amelyről a bevezetőben szóltunk, a költségvetési kiadások között megjelenő, és akár jelentős deficitet okozó kamatkiadás nem növeli, csak „karbantartja" az adósságot.

A hazai és külföldi infláció eltérése miatt a forintot időről időre le kell értékelni. A nominális jelenségekre koncentrálva tételezzük fel, hogy a leértékelés inflációt követő, vagyis a reálárfolyam stabilizálására törekszik. Történhet ez szakaszosan vagy folyamatosan (csúszó leértékeléssel), mondandónk szempontjából csupán annyi fontos, hogy a vizsgálati periódus (mondjuk év) végére a forintot éppen az inflációval azonos mértékben, tehát 25 százalékkal fogják leértékelni. A leértékelés természetesen növeli a forintban mért államadósságot, nevezhetjük ezt akár leértékelési veszteségnek is. Az persze nyilvánvaló, hogy a leértékelés az adósság reálértékét nem befolyásolja, külföldi devizában vagy reáljószágokban mérve nincs veszteség. Leértékelésre éppen azért volt szükség, mert a forint az infláció miatt veszített értékéből.

Mind a külső, mind a belső államadósság nominális értéke növekedett tehát az infláció következtében, míg a reáladósság nem változott. A nominális adósságnövekménynek azonban csak a belső adósságot érintő része ment keresztül a költségvetésen. A leértékelési veszteség forintban mért tőkeveszteség, ami a költségvetés folyó kiadásai között természetesen nem jelent meg, noha az adósság állományára való hatása pontosan ugyanaz, mint az inflációt kompenzáló kamatfizetésé. Utóbbi ugyanakkor megjelenik a költségvetés kiadásai között.

Az eddigiek legfontosabb következménye az, hogy *az államadósság belső arányaiban, a forint- és a devizaadósság egymáshoz viszonyított súlyában bekövetkezett változások a folyó költségvetésben nagymértékű folyó kamatkiadás-változásokat generálhatnak anélkül, hogy ez az adósságállomány egészében, annak akár nominális, akár reálértékében bármiféle eltérést jelentene.* Ennek pedig csupán az a feltétele, hogy a hazai infláció jelentősen különbözzön a külfölditől, s ez megjelenjen a nominális kamatlábak eltérésében. Tudjuk, hogy Magyarország esetében ma pontosan ez a helyzet.

Tegyük fel például, hogy az összállamadósságban a forint- és dollárállomány (forintban mérve) pont fele-fele arányban van jelen. Legyen az összadósság forintban 100 egység, és – mint korábban – tegyük fel, az adósság reálértéke nem változik.[6] Az év végére az infláció miatt ehhez a nominális adósságnak 125-re kell növekednie. A 25 egységnyi növekedésből 12,5 amiatt keletkezik, hogy a költségvetés 25 százalékos nominális kamatot fizet az 50 egységnyi belső adósságra, amelyet a kötvénytartók újabb kötvények vásárlására fordítanak.

Év végére a forintban fekvő kötvényállomány nominális értéke 62,5, reálértéke viszont változatlan. Az 50 egységnyi külföldi kötvény forintértéke viszont amiatt nő 62,5-re, mert a forintot le kellett értékelni 25 százalékkal. A 12,5 értékű leértékelési veszteség éppúgy növeli a forintban mért államadósságot, mint a kamatfizetés, de nem jelenik meg a költségvetésben. Tegyük hozzá, emiatt nem jelenik meg a napilapok címoldalain sem, hiszen a politika és a közvélemény hajlamos arra, hogy a folyó költségvetés számaira koncentráljon, s az állam vagyoni helyzetének alakulását ignorálja.

Ha viszont az induló helyzetben a forintban fekvő államadósság 60 egység, a dollárrész forintértéke pedig csak 40, a nominális adósság azonosan 25 egységes növekedéséből csak 10 egység keletkezik a leértékelési veszteségen keresztül, s 15 terheli a költségvetés kamatszámláját, hiszen ennyi a 60 egységnyi forintadósság 25 százalékos kamata. Ez azonban semmiképpen sem jelent „nagyobb terhet". A reáladósság állománya éppúgy változatlan, mint korábban, a nominális adósság éppúgy 25 egységgel nőtt, a két helyzet

[6] A tényleges konszolidált államadósság 1994-ben például 3601,2 milliárd forint volt (*Neményi* [1995]). Mivel minket itt az adósság belső arányaiban bekövetkezett módosulás következménye érdekel, egyszerűbb az összest 100-nak tekinteni, mint kevésbé kerek számmal dolgozni. Ha az olvasót ez az egyszerűsítés zavarná, úgy tekintse a fenti egységet 36 milliárd forintnak.

között „terhekben" mérve semmi különbség nincs. A különbség csak az, hogy az adósságstock alkalmazkodása a flow kamatfizetésen vagy tőkeszámlák korrigálásával (átértékelésével) történt. Finanszírozási nehézségekről beszélhetünk, hiszen a leértékelés miatti nominális adósságnövekményt nem kell külön finanszírozni, a kamatkiadásokon keresztül jelentkezőt viszont igen. De a különbség csak ennyi.

Szó sincs arról, hogy az adósság finanszírozásának problémáját alábecsülnénk. Különösen fontos ez a probléma nálunk, ahol mélyen strukturált pénz- és tőkepiac még nem alakult ki, ezért a megnövekedett állampapír-kínálat elhelyezése gondot és költséget jelent. Igen fontos azonban, hogy különbséget tegyünk finanszírozási probléma és adósságállomány-probléma, illetve az utóbbi terhei között. Nyilvánvaló például, hogy ugyanaz az adósságállomány egészen eltérő körülmények között finanszírozható, ha mondjuk húszéves lejáratú vagy, ha zömmel háromhónapos lejáratú papírokban fekszik. Ennek ellenére az adósság szintje és az ebből fakadó terhek mértéke ugyanaz. E cikkben a finanszírozás kérdésével nem foglalkozunk.

A fenti példa üzenetét a szélsőségekig is fokozhatjuk, mondjuk 90 egység forintban lévő államadósság esetén 22,5 egység a kamatfizetés és csak 2,5 a leértékelési veszteség, de az adósságteher ugyanaz. Hasonlóképp nem volna enyhébb az adóssághelyzet, ha az arány megfordulna, s csak 10 egység volna a forintban kamatozó adósság aránya. Noha ekkor a költségvetés kiadásai között csak 2,5 egységnyi kamatfizetés jelenne meg, ezzel arányosan volna nagyobb (22,5) a tőkeveszteség a leértékelésen keresztül. A reáladósság ebben a helyzetben is ugyanaz, mint tavaly, a nominális adósság pedig éppúgy 125-re nő, mint az egyéb esetekben.

Ha a külföldi és belföldi államadósság egyaránt a költségvetés (kincstár vagy más adósságkezelő szervezet) könyveiben volna, akkor a dolog valószínűleg sokkal átláthatóbb volna, s kevesebb félreértés keletkezne a leértékelési veszteség körül. Nem állítjuk persze, hogy minden vita egy csapásra megszűnne, hiszen a költségvetési kérdésekben döntést hozó politikusoktól és országgyűlési képviselőktől általában nem várható el, hogy az adósság flow és stock alkalmazkodásának közgazdasági képzettséget igénylő finomságait ismerjék. Ők valószínűleg akkor is hajlamosak volnának a flow költségvetési hiány számait túlértékelni, és a tőkeveszteség-számla jelentőségét figyelmen kívül hagyni. De akkor legalább a szakembernek nagyobb esélye volna.

Ismeretes azonban, hogy Magyarországon, miként a többi volt szocialista és számos fejlődő országban, az állam külföldi adósságát a jegybank könyveibe telepítették, ez pedig oly mértékig komplikálja a dolgot, hogy sok szakembert is megtéveszthet. A felmerülő értelmezési nehézséget valószínűleg az is fokozza, hogy a jegybanknál szereplő külföldi államadósság nettó állományának változása a pénzkínálatra, pontosabban a monetáris bázisra is hat. A probléma ezért az eddigi apparátus segítségével nem is elemezhető tovább, a modellt ki kell terjesztenünk úgy, hogy az a jegybank mérlegét is magában foglalja.

A modell kiterjesztése – az állam konszolidált adóssága

Köztudott, hogy a jegybank egyszerűsített, csak a pénzügyi aktívákat és passzívákat tartalmazó vagyonmérlegében az eszközoldalon a devizakészletek, valamint a kormánynak (költségvetésnek) és a bankszférának nyújtott hitelek állnak. Utóbbiaknak mondandónk államadósságot érintő része szempontjából nincs jelentősége, ezért a továbbiakban létezésüktől egyelőre eltekintünk. Ami a költségvetés jegybankkal szembeni tartozásait illeti, Magyarországon ezek részben piacon értékesíthető kötvény, részben közvetlen hitel formájában vannak jelen, s utóbbiak egy igen tekintélyes hányada nem kamatozik. A

nem kamatozó, a szakzsargon által csak nullás állományként emlegetett hitelállomány jórészt éppen az általunk vizsgált kérdéssel, tehát a leértékeléssel áll kapcsolatban. A nem kamatozó állomány kamatozó kötvényekké alakítása folyamatban van, bár ennek célszerűségéről is eltérő álláspontok ismeretesek. Noha a költségvetés által a jegybanknak nyújtott kamattérítés kérdése témánk egyik fontos ága, hagyjuk ezt is későbbre. Modellünk kiterjesztéséhez egyszerűen tegyük fel, hogy a jegybank költségvetésnek nyújtott hitelei is piaci kamatozású kötvények formájában vannak jelen.

A jegybank passzívái közül a jegybankpénznek is nevezett monetáris bázis érdemel figyelmet, további forintban meglévő forrás még a költségvetés egyszámláján esetlegesen felhalmozódó egyenleg, valamit a jegybank tartozásaként könyvelt, dollárban elszámolt államadósság. További tételektől itt eltekintünk. A jegybank egyszerűsített vagyonmérlege tehát a következő alakot ölti:

Jegybank

DT	*MB*
GB	*KE*
	DA

ahol: *DT* a devizatartalékok állományát, *GB* a jegybank portfoliójában lévő kormánykötvényeket, *MB* a monetáris bázist, *KE* a költségvetési egyszámla egyenlegét, *DA* pedig a jegybank külföldi devizában felmerülő adósságát jelenti. Az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy az összes külföldi államadósságot a jegybank vette fel,[7] *DA* tehát itt az összes devizában felmerülő államadósságot reprezentálja. A továbbiakban a jegybank mérlegében a bank devizában felmerülő adósságait és követeléseit összevonjuk, „nettósítjuk", és az így keletkezett nettó devizaadósságot a forrásoldalon[8] tüntetjük fel. A nettó devizaadósság (*NDA*) az összes devizában felmerülő államadósság (*DA*) és a devizatartalék (*DT*) különbsége (*NDA* = *DA* – *DT*).

A költségvetés vagyonmérlegében szintén csak a főbb pénzügyi tételeket tüntetjük fel. (Vigyázzunk, ne tévesszük össze a folyó költségvetés kiadásait és bevételeit a költségvetés vagyonmérlegével, amely az államháztartás vagyoni – vagyis stock – helyzetét mutatja!) A számunkra érdekes tételek így az eszközoldalon a költségvetési egyszámla egyenlege, a forrásoldalon pedig a költségvetés kötvényformában meglévő adósságállománya, amelynek egy része a jegybank könyveiben szerepel, másik része viszont az államon kívüli szektor vagyonát képezi. A költségvetés vagyonmérlege tehát:

Költségvetés

KE	*GB* + *GP*

ahol: *GP* a privát (államon kívüli) szektor kezében lévő államkötvények állománya.

A teljes államadósság a jegybank és költségvetés konszolidált mérlegéből olvasható ki. Ennek során az államon belüli követelések és tartozások kiesnek, így a konszolidált vagyonmérleg nem tartalmazza a költségvetési betétszámla egyenlegét, hiszen az a jegy-

[7] A költségvetés közvetlen devizahitelei még 1994 végén is alig 7 százalékát tették ki az állam összes külföldi adósságának (*Neményi* [1995]).

[8] A nemzetközi pénzügyi irodalom szokásos gyakorlata nem ez, hanem az, hogy a jegybank devizatartalékából vonják ki a devizaadósságokat, és az így számított nettó külföldi követeléseket az eszközoldalon tüntetik fel. Magyarország esetében éppen a külföldi államadósság jegybankhoz való telepítése miatt ez egy igen nagy negatív szám lenne, ami esetleg félreértésekhez vezetne. Ezért követtük a fenti eljárást.

bank adósságát testesíti meg, a másik oldalon pedig kiesik a költségvetés jegybankkal szembeni adóssága. Mindezekkel a jegybank és a költségvetés konszolidált vagyonmérlege az államadósság részeiként a következő tételeket sorolja fel: nettó külföldi devizaadósság, az államon kívüli szektor államkötvény-állománya, valamint a monetáris bázis.

Az állam konszolidált vagyonmérlege

NDA
GP
MB

Az eddigiekben megismert államadósság-tételeken túl, harmadikként most a monetáris bázis is az államadósság részeként tűnik fel.

Az, hogy a monetáris bázis része-e az államadósságnak vagy sem, az valójában definíció kérdése, és a célszerű államadósság-definíció a vizsgált kérdés jellegzetességeitől függ. A jegybankpénzállomány nyilván nem ugyanolyan adósság, mint a kötvényben fekvő, hiszen a pénzt nem kell visszaváltani, mint a kötvényeket. Ugyanakkor a nagyerejű pénz az állam passzívája. Ha nem volna adósság, vagyis valakinek a passzívája, akkor a pénztartók vagyonát (eszközét) sem képezhetné. Az itt elemzett probléma szempontjából az adósságdefiníció valójában érdektelen, mondandónk úgy is előadható volna, ha a monetáris bázist nem tekintjük az államadósság részének. Így ezzel a kérdéssel itt nem foglalkozunk.[9]

Ismét néhány olyan egyszerűsítő feltevéssel élünk, ami következtetéseink érvényét nem korlátozza, de a tárgyalást könnyíti. Feltesszük, hogy a gazdaság nem növekszik, a gazdaság jövedelemtermelése és ezzel tranzakciós (reál-)pénzkereslete konstans. A korábban már bevezetett adott nominális kamatláb és ezzel megegyező adott inflációs ráta (25 százalék) mellett modellünkben a reálpénzkereslet állandó lesz. A nominális pénzkereslet természetesen nő, mégpedig az infláció rátájával azonos ütemben. Adott reálpénzkereslet mellett 25 százalékos infláció esetén a gazdaságnak évi 25 százalékkal több nominális pénzre van szüksége.

További egyszerűsítésként tegyük fel, hogy a jegybank nem fizet kamatot a monetáris bázis után. A monetáris bázis készpénzeleme esetében ez természetesen így is van, a banki tartalékszámlák után az MNB fizet az inflációs értékvesztést részben kompenzáló kamatot. Ettől azonban most eltekintünk, a későbbiekben még visszatérünk a banktartalék után fizetett kamat kérdésére.

Tekintsük ismét az állam összes adósságát! Tételezzük fel, hogy az induló helyzetben (év elején) a monetáris bázis értéke is 50 egység, a forint- és dollárkötvények forintban mért értéke pedig, mint a legelső példában, továbbra is 50–50 egység.[10] Az állam konszolidált passzíváinak együttes értékeként értelmezett államadósság tehát együttesen 150 (50 bázispénz, 50 kötvény a privát szféra tulajdonában és 50 értékű dollárban denominált kötvény) egység lesz.

Év végére az adósságstock reálértéke változatlan marad, a nominális pénzállomány 62,5-re nő az infláció miatt, a kötvényállomány 62,5-re nő ugyancsak az infláció, illetve a privát szférának teljesített kamatfizetés és annak kötvényvásárlásra való elköltése mi-

[9] Az érdeklődő olvasó mélyebb betekintést kaphat e megkülönböztetés jelentőségébe *Dedák* [1996] vagy *Pete* [1996] írásaiból.

[10] 1994-ben a konszolidált államadósság fenti tételeinek tényleges értéke milliárd forintban a következő volt (a zárójelbe tett százalékok az illető tételt a GDP százalékában mutatják): monetáris bázis: 1178,7 (27,1 százalék), belföldi adósság: 1025,3 (23,6 százalék), külföldi adósság: 2575,9 (59,2 százalék) Az adatok forrása: *Nemenyi* [1995].

att, a dolláradósság forintértéke pedig ugyancsak 62,5-re nő a 25 százalékos leértékelés miatt. A költségvetés állami szférán kívülre teljesített kamatkiadása, mint korábban, 12,5 egység. E feltevésekkel most már készen állunk alapproblémánk vizsgálatára, vagyis mi történik akkor, ha a jegybankhoz telepített külföldi adósság csökken.

Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy a jegybank nettó devizaadósságának csökkenése nem feltétlenül jelenti az állam összes adósságának csökkenését. Ahhoz, hogy az államadósság egésze csökkenjen, ahhoz vagy folyó költségvetési szufficitnek (folyó bevételek kiadások feletti többlete) kell lennie, vagy az államnak el kell adnia a tulajdonában lévő vagyontárgyakat. A költségvetésnek nincsenek folyó devizabevételei, illetve jelentéktelenek, így a devizaadósság olyan leépítése, amely az adósság egészét csökkenti, csak úgy jöhet létre, ha az állam külföldieknek devizáért vagyontárgyakat ad el. Noha ez a privatizációs folyamat során előfordul, mi több az állam a legutóbbi, az energiaipari vállalatok privatizálása során jelentős devizabevételt könyvelhetett el, a jegybank devizaadósságának leépítése (ha bekövetkezik) döntően nem ezen a módon következik be, hanem a teljes fizetési mérleg (folyó + nettó tőkebeáramlás) pozitív egyenlege folytán. Vagyis döntően nem állami privatizáció, hanem magántranzakciókon keresztül.

Miért csökkenne az állam adóssága akkor, ha magánszemélyek többet exportálnak, mint importálnak, vagy ha külföldiek magyar magánszemélyektől reálvagyont vásárolnak? Nem is csökken. Az *ország* külföldiekkel szembeni adóssága persze csökkenhet ezáltal, de ez nem ugyanaz, mint az állam adóssága. Mi több, az ország devizaadóssága sem csökken akkor, ha az MNB hitel-visszafizetésével párhuzamosan magánintézmények (leginkább a kereskedelmi bankok) adósodnak el a külföldiekkel szemben. Fordítsuk azonban figyelmünket az államadósságra!

Mi történik tehát akkor, ha a jegybank nettó devizatartozása nem az állami privatizációs bevételeken keresztül, hanem egyéb gazdasági tranzakciók következtében, a teljes fizetési mérleg pozitív szaldója miatt csökken?[11] Pontosan az, amivel e cikket kezdtük, s ami miatt az MNB a leértékelési veszteség realizálása miatt aggódik. A jegybank dolláradósságának csökkenése növeli a pénzkínálatot. Pontosabban szólva a nominális pénzkínálat számos egyéb ok miatt is nő, de a tőkebeáramlás nem kívánatos gyorsulást idézne elő a nominális pénzkínálat növekedésében. Ezt a jegybank sterilizálja, mégpedig kamatozó államkötvények eladásával, így a pénzkínálat dinamikáját a külföldi adósság leépítése nem befolyásolja. A sterilizálás során eladott államkötvények összértéke pontosan annyi lesz, mint a dolláradósság leépülése (forintban mérve). Magyarán, az összes államadósság nem változott.

Viszont *megváltozott az államadósság szerkezete, növekedett a forintban denominált adósság aránya, és csökkent a dollárban fekvőé.* Erről pedig már tudjuk, hogy mi a hatása a költségvetésre: megnőnek a kamatkiadások. Mégpedig anélkül, hogy ez befolyásolná az adósságalakulást vagy annak terheit, szolgálatának költségességét. Csak az történik, hogy az adósság nominális növekményének („karbantartásának") kisebb része jön a tőkeszámla-leértékelés miatti kiigazításából és nagyobb része az inflációs kamatterítésen keresztül.

Ha tehát a jegybank külföldi adóssága mondjuk 20 százalékkal csökken, akkor példánkban a dolláradósság 40 egységre csökken, a forintkötvények állománya 60-ra nő. Erről pedig már tudjuk az egyszerű modellből, hogy megnöveli a kamatkiadásokat 12,5-ről 15-re, az adott évi leértékelési veszteséget pedig ugyanennyivel csökkenti. A nominális pénzállomány alakulását az adósságcsere nem érinti, pontosabban éppen azért történt így, hogy a pénzkínálatot ne érintse. A monetáris bázis az év végére éppúgy 25 száalékkal nő, mint korábban.

[11] A magyar folyó fizetési mérleg még huzamos időn át deficites lesz, a teljes mérleget tehát a működő és privát kölcsöntőke-beáramlás teheti pozitívvá.

Más a helyzet akkor, ha a külföldi adósságállomány csökkenése állami vagyon devizáért való eladásából keletkezik. Ilyenkor valóban csökken az állam adósságállománya, mert az állam által a jegybanknak átadott devizával szemben a jegybank a költségvetés nála lévő adósságállományát csökkenti,[12] így a pénzkínálat nem változik, tehát sterilizálásra sincs szükség.[13] Ez az eset azonban kevésbé érdekes számunkra, hiszen itt, éppen a sterilizálás szükségtelensége miatt, nem merül fel olyan kamattöbblet, amelyet a költségvetésnek fizetnie kellene, tehát a „leértékelési veszteség realizálása" fel sem merülhet.

De az eddigiekből az is nyilvánvaló, hogy más esetekben sincs szó a múltban végrehajtott leértékelés miatt olyan, a múltban keletkezett, de el nem számolt veszteségekről, amely a költségvetési kiadásokban a jövőben jelentkezik. *A leértékelési veszteséget akkor realizáljuk, amikor leértékelünk.* Ráadásul ez nominális adósságkorrekciót jelent, amit éppúgy az infláció (pontosabban a belső és a külső infláció eltérése) okoz, mint ahogy a nominális kamatfizetések felfúvódásának is az infláció az oka. Mi több, éppúgy nem érinti a költségvetés reáladósságát és annak terheit, mint a nominális kamatlábban megfizetett inflációs kompenzáció.

Ha a nominális kamatláb belföldön ugyanakkora volna, mint külföldön, akkor a belföldi és külföldi adósság arányváltozásának nem volna jelentősége. A külföldi adósság törlesztésével a jegybank (és így a konszolidált állam) éppen annyi kamatot spórolna meg, mint amennyi többletkamatot a sterilizálás során a privát szférának eladott kötvények után kellene fizetnie, az adósság struktúrája tehát a kamatkiadások szempontjából semleges volna. Ekkor persze leértékelni sem kellene, hiszen a nominális kamatlábak azonossága csak közel azonos infláció mellett képzelhető el. A probléma abból származik, hogy a magasabb belföldi infláció miatt a belföldön felvett hitel nominális kamatlába magasabb, mint a külföldié, ezért az adósság arányainak megváltozása megváltoztatja az összadósság kamatterhének szintjét. De ugyanígy, csak az ellenkező irányban, megváltoztatja az inflációt követő leértékelések következtében beálló nominális adósságnövekedést is. Tényleges tehernövekedést csak az jelent, ha a reálkamatláb nagyobb belföldön, mint külföldön. Ez pedig, eltérően a példánkban feltételezett esettől, valóban elő is fordulhat. Ennek azonban semmi köze a leértékeléshez,[14] még kevésbé a múltban bekövetkezett leértékelésekhez. A kérdés ezen ága a bevezetőben már tisztázott reálfolyamatok körébe tartozik, amelynek taglalása itt nem célunk.

Mindezek alapján leszögezhetjük, hogy a *kamatterhek emelkedésében s az emiatt mégoly nagy költségvetési deficit kialakulásában sem játszhatnak szerepet múltbeli leértékelések*, szó sincs múltbeli leértékelési veszteségek hatásáról. Milyen szerepet játszanak múltbeli

[12] Leszámítva azt az esetet - amit egyébként sokan óhajtottak -, amikor a privatizációs bevételeket a költségvetés elkölti. Ekkor viszont az adósságállomány nem csökken. Ha importra költi, akkor a devizaadósságot nem törlesztették, ha viszont forintban költi el, akkor a külső adósság csökken ugyan, a belső viszont növekszik, hiszen a megnövekedett pénzkínálatot a jegybank sterilizálja. Paradox módon ezáltal a belső (magas nominális kamatterhű) államadósság nőne, illetve növekedett volna. A legutóbbi privatizációs hullám bevételeinek felhasználásáról szóló félreértéseket *Oblath* [1996] igyekszik tisztázni.

[13] A manapság olyan sokat emlegetett kamatmegtakarítások azonban csak a külföldi adósság csökkenéséből származnak, az ennél lényegesen nagyobb nominals kamatterhű belső adósság ugyanis nem változik, mivel devizával természetesen nem lehet forintadósságot csökkenteni. Noha a költségvetés a jegybanknál lévő adósságának csökkenése miatt kevesebb kamatot fizet a jegybanknak, a jegybank is kevesebbet fizet vissza a költségvetésbe. Ez a költségvetés egészének nem jelent megtakarítást. Ezt jó tudni olyankor, amikor a vonatkozó kamatmegtakarítások felhasználásáról olvasunk nyilatkozatokat.

[14] Illetve csak annyi, hogy a leértékelési várakozások és a tényleges leértékelés vagy leértékelődés egymástól való eltérése a hazai kamatlábba egy árfolyam-kockázati elemet épít be. Ez az egyik legfontosabb oka annak, hogy a hazai *reálkamatláb* is magasabb lehet, mint a külföldi reálkamatláb. Ekkor pedig az adósság átterelése külsőből belsővé, tényleges költségnövekedést jelent. De, túl azon, hogy ez már nem ugyanaz a probléma, mint amit a leértékelési veszteség realizálásának neveznek, ez nem a leértékelés tényéhez, hanem az árfolyammal kapcsolatos bizonytalansághoz kötődik, ekkor sem a múlthoz, hanem a jövő árfolyamalakulásának bizonytalanságához.

leértékelések a jelenlegi nominális kamatláb, illetve a külföldi és belföldi nominális kamatlábak közti különbség szintjében? Semmilyent. Viszont mind a nominális kamatlábat, mind a leértékelést az infláció, illetve a várt infláció szintje befolyásolja. *A nominális kamatláb külföldit meghaladó szintje nem múltbeli, hanem jelenlegi és a jövőben várható leértékeléseket kompenzál.*[15]

A jegybank pozíciója

Azt, hogy az MNB véleménye miért tér el markánsan a fentiekben kifejtettektől, azt természetesen csak a jegybank szakértői tudnák megmondani. Álláspontjuk megértéséhez azonban közelebb jutunk, ha szemügyre vesszük, hogyan érinti a fenti folyamat a jegybank mérlegét és eredményelszámolását. Idézzük hát vissza a korábban bemutatott (egyszerűsített) jegybankmérleget!

A költségvetési egyszámlát most az egyszerűség kedvéért elhagytuk, és a jegybank devizatartalékát és devizaadósságát a korábbiakhoz hasonló módon összevontuk. A zárójelben lévő számok a példánkban szereplő számértékeket mutatják. A monetáris bázis és a dolláradósság forintértéke egyaránt 50–50 egység. A belső adósság természetesen nem szerepel a jegybank könyveiben, szerepel viszont a költségvetés központi bankkal szembeni tartozása, az, amely a konszolidált államadósság képzésekor kiesett. Miután a jegybank bankrendszernek nyújtott hiteleit figyelmen kívül hagytuk, a *GB* értékének 100-nak kell lennie.

Jegybank

GB (100)	*MB* (50)
	NDA (50)

A fenti mérlegből nyilvánvaló, hogy a jegybank a pénzteremtő (monetáris) feladatán túl itt egy szabályos pénzügyiközvetítő-feladatot is ellát. Azzal, hogy saját nevében veszi fel a külföldi hiteleket és ezt továbbadja a költségvetésnek, valójában ugyanazt csinálja, amit egy kereskedelmi bank tesz. A jegybank persze nem profitorientált intézmény, teljes profitját befizeti a költségvetésbe. Miután itt minden egyéb kiadástól eltekintettünk, a külföldi adósság nem kamatterhes, és a monetáris bázis is ingyenes (feltettük, hogy a jegybank nem fizet a bankok tartaléka után), ezért a modellben a jegybank 25 egység kamatot fog kapni a költségvetéstől a 100 egységnyi aktívája után, s ezt a kamatot vissza is fizeti ugyanoda, a költségvetésbe. E kölcsönös kamatfizetés megjelenik a jegybank eredménykimutatásában és a költségvetés bevételeiben.

A jegybank eredménye nem változtatja meg a bank vagyonmérlegét, hiszen az a nyereségét befizette a költségvetésbe, nem növelte vele eszközeit. Év végére a központi

[15] Egy 1994-ben írott cikkemben Oblath Gábor és Valentinyi Ákos írására reflektálva, a szerzők egy lényegileg a fenti három bekezdésben foglaltakkal azonos tartalmú kijelentését félreértettem. (*Oblath–Valentinyi* [1993] 949. o., *Pete* [1994] 559–560. o.) Pontosabban olyan rejtett tartalmat, „sugallatot" tulajdonítottam állításuknak, amelyet az semmilyen formában nem tartalmazott. Ezért itt mindkettőjüktől elnézést kérek. Nemcsak az derült ki, hogy én féleértettem intencióikat, de az is, hogy a kérdés adott szegmensét illetően egyetértünk.

A seigniorage értelmezését és az államadósságot érintő korábbi vitapontjainkban továbbra is jelentősen eltérnek nézeteink, azokat a kritikai észrevételeimet, ahol nem ezt az általam nekik tulajdonított sugallatot, hanem tényleges állításaikat bírálom, továbbra is változatlanul fenntartom. Az e cikkben kifejtettek nem módosítják az általam korábban a leértékelési veszteségről írottakat sem, inkább részletezik és megerősítik azokat.

banki vagyonmérleg mégis jelentősen megváltozik, nem a banki eredmény, hanem egyéb műveletek következtében. A *pénzkereslet nominális növekedését ki kell elégíteni,* MB tehát nőni fog 12,5 egységgel. Az eszközoldalon ugyanennyivel nő a költségvetési hitelek állománya. Év végére megváltozik a külső adósság forintértéke is, hiszen a forintot 25 százalékkal leértékelték. A Magyarországon alkalmazott szabályok szerint ezt a leértékelési értékkülönbözetet a jegybank automatikusan meghitelezi a költségvetésnek, viszont a költségvetés nem fizet utána kamatot. Így keletkezett a nullás állomány.[16] A kamat kérdését egyelőre ne vizsgáljuk, először tegyünk úgy, mintha az összes jegybankkal szembeni költségvetési adósság piacképes és piaci kamatozású kötvényekben lenne. A leértékelési veszteség ekkor egyszerűen megnöveli a jegybank kötvényállományát 12,5 egységgel. A jegybank mérlege az év végén tehát:

Vagyonmérleg		Eredménykimutatás	
GB (112,5)	*MB* (62,5)	Bevétel	
GBL (12,5)	*NDA* (62,5)	(25)	

ahol: *GBL* a leértékelés miatt keletkezett államadósságot, tehát a leértékelési veszteséget jelöli. Ez a leértékelési veszteség persze a bank eredménykimutatásában nem szerepel.

Ha most az induló helyzetben (év elején) a nettó devizaadósság csökken (mondjuk 40 egységre), a sterilizálás miatt a jegybank kormánykötvény-állománya ugyanennyivel kisebb (90) lesz. Az év végi helyzet a következőképp alakul:

Vagyonmérleg		Eredménykimutatás	
GB (102,5)	*MB* (62,5)	Bevétel	
GBL (10)	*NDA* (50)	(22,5)	

A jegybank kamatbevétele és így eredménye is csökkent, ez most csak 22,5 egység (90 egység 25 százaléka). Mivel a költségvetés összes (jegybanknak és a privát szférának teljesített) kamatkiadása változatlan, a költségvetési hiány nőtt, hiszen a jegybank profitátutalása csökkent. De nem a múltbeli leértékelési veszteség realizálása miatt. Nem a múltbeli leértékelési veszteség megy át most a költségvetésen, hanem éppen azért nőtt meg a deficit, mert a leértékelési veszteség *ez évi növekménye lett kisebb*, a dollárban változatlan külső adósság forintban 40-ről 50-re, csak 10 és nem 12,5 egységgel nőtt. A múltban elszámolt leértékelési veszteség természetesen nincs érintve. Az történt, amit a konszolidált adósságszámlák elemzésekor már tisztáztunk, az infláció miatti nominális adósságnövekménynek nagyobb része ment át a költségvetésen, mert megnőtt a forintban denominált adósság aránya. Csökkent viszont a tőkeszámlán keresztül elszámolt rész.

A múltban elszámolt leértékelési veszteség soha sem fog átmenni a költségvetésen, mert azt már a tőkeszámlán a múltban elszámoltuk. Ha az összes külföldi adósságot visszafizetjük, akkor a költségvetés kamatkiadásai nagyon meg fognak nőni, hiszen a belföldi hitelek kamata magasabb, mint a külföldieké. De ez nem a múltbeli leértékelési veszteség realizálása, hanem azért van így, mivel a jövőben többé nem lesz leértékelési veszteség.

[16] Ennek értéke 1994-ben 1440 milliárd forint volt, több, mint az állam konszolidált belső adóssága. (*Neményi* [1995].)

Ezt azért kell külön hangsúlyozni, mert az MNB-hez közelálló források[17] olvasójában néhol az a benyomás alakulhat ki, hogy az MNB azt a leértékelési veszteséget tekinti realizáltnak, amely már átment a költségvetésen, és azt nem realizáltnak, amely még csak a jövőben fog átmenni. Erre utalhatnak például a következő megállapítások: „Az állam nem fizeti ki kamat formájában a forrásköltségeknek azt a részét, amely az MNB devizatartozásainak a forint leértékelése miatt és a keresztárfolyamok változása miatt történő növekedéséből adódik. Ezt átértékelési ... különbözet címén fizeti ki. Erre a kifizetésre az MNB a kialakult szabályozás szerint automatikusan hitelt nyújt az államnak. Az adósságterheknek ez a része nem jelenik meg a költségvetés folyó kiadási között, így az adósságteher teljes súlya még a döntéshozók jelentős része előtt sem ismert, s a költségvetés hiánya nemzetközileg is jobban prezentálható." (*Kun* [1995] 32. o.) Vagy máshelyütt: „Az adósságproblémával kapcsolatos törvényi szabályozás áttekintésekor, 1993-ban nem látszott reális lehetőség az MNB és a költségvetés közötti kapcsolatok szabályozásának olyan módosítására, amely az árfolyamváltozásokból eredő átértékelési különbözeteket részben-egészben megjelenítette volna a költségvetési kiadások között (felkészülve arra az esetre, amikor az adósság visszafizetése miatt realizálódik az árfolyamveszteség), az *árfolyamváltozásokból adódó többletterhek (részben vagy egészben való) megjelenítése ugyanis minden lehetséges változatban jelentősen megnövelték volna az amúgyis »túlságosan« növekvő költségvetési deficitet.*" (*Neményi* [1995] 10–11. o. – kiemelések az eredetiben.)

De miért kellene a leértékelési veszteségnek egyáltalán átmennie a költségvetésen? Miért kellene a vagyon értékváltozásából adódó értékkülönbözetnek a flow jellegű kiadásokban vagy bevételekben egyáltalán feltűnnie? Az állam tulajdonában lévő termelővagyon értéke az utóbbi években aggasztóan csökkent az érintett vállalatok csőd közeli helyzete és hasonlók miatt. De ez nem jelenik meg sem a flow jellegű költségvetési kiadások növekedésében, sem a bevételek csökkenésében mint a „termelővagyon leértékelődési vesztesége" vagy mint valamilyen hasonló tétel. Ez a tőkeszámlán jelenik meg, feltéve, hogy valaki teljes körű könyvelést végez az állam vagyoni helyzetéről. Ugyanígy, a leértékelési veszteség sem válik flow jellegű kiadássá vagy bevételcsökkenéssé.

A fent idézett megállapítások ettől függetlenül sem állják meg a helyüket. Szemben a közkeletű vélekedéssel, azok az elszámolási lehetőségek, amelyek a leértékelési különbözetet azonnal átfuttatták volna a költségvetésen, valójában *nem növelték volna meg annak deficitjét.* Az ezzel kapcsolatos aggodalom korábban is, ma is alaptalan. Nézzünk erre is egy példát!

Ha a Magyar Nemzeti Bank kereskedelmi bank volna, akkor az átértékelési különbözet automatikus költségvetési finanszírozása természetesen szóba sem jöhetne. Egy kereskedelmi banknak az ilyen helyzetekre a saját nyereségéből céltartalékot kell képeznie, s a dolláradósságon keletkezett leértékelési veszteséget azzal szemben elszámolnia. Ez az a megoldás, amit a ma alkalmazottal szemben gyakran emlegetnek úgy, mint amely „nem halmozta volna a veszteségeket, de sajnos a költségvetés helyzete miatt alkalmazására nem volt mód".

Nos, ha az MNB céltartalékot képezne, akkor valóban kevesebb profitot fizetne vissza a költségvetésbe, ezen az úton valóban növekedett volna a költségvetés deficitje, mégpedig a példánk számai szerint pontosan 12,5 egységgel, hiszen 25 százalék infláció mellett ekkora leértékelési veszteségre lehet számítani. A költségvetés nyilván nem fog emiatt kiadást csökkenteni, a deficit finanszírozására 12,5 egység többletkötvényt fog kibocsátani. Az MNB azonban nem kereskedelmi bank, hanem a pénz teremtője. Ezért vissza-

[17] Az MNB füzetek című kiadványt az MNB adja ki, és az ott folyó kutatómunka eredményeiről tudósít, ám – a címoldalon olvasható jegyzet szerint – nem szükségszerűen esik egybe az MNB hivatalos álláspontjával. Ezért használom ezt a kissé ködös – közelálló források – meghatározást.

tartott eredménye nem semleges a gazdaságra nézve, a jegybank visszatartott eredménye *csökkenti a pénzkínálatot.*

Miután semmi sem indokolja, hogy a pénzkínálat (monetáris bázis) e tartalékképzés miatt csökkenjen, sőt a jegybank egyik legfontosabb funkciója éppen az, hogy a pénzkínálat ilyen és ehhez hasonló technikai okok miatt bekövetkező ingadozásait semlegesítse, ennek ellensúlyozására is lépnie kell. Nyílt piaci műveletek keretében államkötvényeket kell vennie. Ezáltal államkötvény-állománya ugyanúgy megnő, mintha a leértékelési veszteség térítésére kapott volna államkötvényeket. Miután a vásárolt kötvények után kamatot kap a költségvetésből, elszámolási eredménye és ezzel a költségvetési befizetései is az eredeti szintre állnak vissza. Mi több, a jegybank pontosan annyi államkötvényt vesz, mint amennyit a költségvetés eladott. Az MNB mérlege pontosan úgy alakul, mintha a leértékelési veszteséget egy speciális számlán a költségvetés számára közvetlenül finanszírozta volna, csak most nem leértékelési veszteség számlának hívjuk. Az egyetlen különbség a mai rendszerhez képest, hogy a kötvénypiac forgalma megnő, a költségvetés ott ad el, a jegybank ott vesz, de ugyanannyit.[18]

Azok a javaslatok tehát, amelyek csak a leértékelési veszteség tartalékalap-képzésével való elszámolását tartják prudens eljárásnak, nos azok nem veszik figyelembe, hogy a jegybank nem kereskedelmi bank, hanem maga a monetáris hatóság.

A jegybank eredménye

A jegybank eredményelszámolásában kimutatott eredményt a külső adósság arányának mérséklődése mindenképpen – a leértékelési veszteség elszámolási módjától függetlenül – csökkenteni fogja. Legfeljebb a céltartalékos megoldás esetében a külső adósság csökkenésével egyre kevesebb céltartalékot kell képezni, így a nettó profit stabilabb maradhatna. Csökken a kamatbevétel, de csökken a céltartalékba helyezendő összeg is. Az MNB azonban arról panaszkodik – és teljes joggal –, hogy közel sem képződik annyi eredménye, amennyi a céltartalék megképzéséhez szükséges volna, mert a költségvetés a hitelei után nem fizet piaci kamatot. A céltartalékos megoldás negatív bankprofit, veszteség kimutatását tenné szükségessé.

Ezzel eljutottunk a téma utolsó fontos, szintén potenciális félreértések magvát tartalmazó eleméhez, a költségvetés kamattérítésének, illetve a jegybankprofit-veszteség kérdéseihez.

Mindenekelőtt szögezzük le, hogy mindaddig, amíg ez nem befolyásolja a jegybank államon kívüli szférával (mindenekelőtt a kereskedelmi bankokkal) szembeni elszámolásait, addig a költségvetés jegybanki adósságai után fizetett kamattérítésének *semmiféle hatása nincs sem a költségvetés deficitjére, sem az adósságteherre, sem a gazdaság reálállapotára.* A jegybank kamatot kap a költségvetéstől, amit oda visszafizet. Ha sokat kap, sokat fizet vissza, ha keveset kap, keveset fizet vissza, ha meg éppenséggel semmit sem kap, akkor semmit sem fizet vissza. Mindez a költségvetés kiadásainak és bevétele-

[18] Gyakorlatilag persze volnának különbségek, a brókerek sokat keresnének, és a finanszírozási költségek nagyobbak volnának, a költségvetés az elsődleges piacon ad el, a jegybank meg a másodlagos piacon vesz a nyílt piaci műveletek keretében stb. stb. De ezek megint nem a probléma lényegét érintik, itt ismét finanszírozási módbeli különbségekről és nem a leértékelési veszteség tartalmi ügyeiről van szó.

inek szintjét párhuzamosan érinti, a deficitet azonban nem.[19] Természetesen érinti viszont a bank profitját: ha a kamattérítés magasabb, magasabb a bankprofit. Ettől ez még két állami hivatal egymás közti elszámolása marad, anélkül hogy az egész szempontjából jelentősége volna.

Köztudott, hogy – a modellünkben feltett egyszerű helyzettel szemben – a költségvetés jegybanknál vezetett adósságaiból csak egy rész kamatozó, ezen belül is van olyan, amely „kedvezményes", tehát utána a költségvetés a piacinál alacsonyabb kamatot fizet. A leértékelésiveszteség-számla után pedig egyenesen semmit sem fizet, ez a nullás állomány. Ugyancsak eltérően a modellbeli helyzettől, a külföldi hitelek sincsenek ingyen, és a monetáris bázis (annak a tartalékszámlákkal fedezett része) után is fizet kamatot az MNB, nem beszélve arról, hogy működési költségei is vannak.

Így aztán, ha a költségvetés bizonyos tételek után nem fizet vagy keveset fizet,[20] akkor a jegybank innen (és a modellünkben figyelmen kívül hagyott egyéb helyekről, döntően a kereskedelmi bankoktól) származó bevételei adott esetben nem nyújtanak fedezetet a kiadásokra, s a jegybank veszteséges lesz. S ekkor mi van ? Az általunk vizsgált kérdés szempontjából semmi. Ekkor a költségvetés veszteségtérítést fizet ahelyett, hogy kamatot fizetne, de ez a deficitet nem érinti.[21]

Még egyszer hangsúlyozzuk, a jegybank nem kereskedelmi bank, profitja éppúgy nem méri jó vagy rossz gazdálkodását, mint ahogy a pénzügyminisztériumot sem csak annak alapján ítéljük meg, hogy sok vagy kevés adót vet ki és szed be. A jegybank fenti okok miatti veszteségessé válásának nincs értéktartalma, és makroökonómiai hatása sincs. Az a tényező, ami miatt mégis célszerű a költségvetés és jegybank közötti elszámolásokat úgy intézni, hogy a bank profitot mutasson ki, az nem makroökonómiai és nem is belgazdasági természetű.

Arról van szó, hogy az MNB, illetve rajta keresztül a magyar állam, külföldi adósságának zöme magánbefektetőkkel szemben áll fenn. Ezek külföldi kereskedelmi bankok, nyugdíj-, biztosító- és egyéb befektetési alapok stb. Portfóliójukban rendszerint a magyar adóssághányad kicsi, a régió iránti érdeklődésük és a helyi specialitásokkal kapcsolatos ismereteik ezzel arányosak lehetnek. Ráadásul a felelős portfóliómenedzsereik nem feltétlenül makroökonómiával foglalkozó közgazdászok, hanem üzletemberek. Mindezek miatt hajlamosak lehetnek a Magyar Nemzeti Bankot ugyanazon kritériumok alapján

[19] A jelenség megzavarhatja, sőt idegesítheti persze azokat, akik a kiadásokat és a bevételeket elkülönítetten szemlélik, és a szakmai ismeretekkel nem rendelkező politikusakkal vagy a médiával ez elő is fordul. Az, hogy a költségvetés piaci kamatot fizessen minden adóssága után, az nem azért fontos, mert ez a költségvetés deficitjére hat, hiszen nem hat, hanem azért, hogy a költségvetés és a privát szféra ugyanolyan feltételek mellett jusson hitelforrásokhoz. Ha tehát a költségvetés vesz igénybe valamilyen erőforrást, akkor az ugyanakkorának (ugyanakkora költségűnek) látszék, mint amikor a magánszféra teszi ugyanezt. Azt, hogy a költségvetés az összes erőforrások (GDP) mekkora részét veszi igénybe, azt a költségvetési kiadások GDP-hez mért aránya mutatja. Ehhez a kiadások szintjét is reálisan kell mérni, nemcsak a deficit nagysága a fontos. Erről lásd *Pete* [1994].

A nullás állomány kötvényesítésének , s ezáltal piaci kamatozásúvá tételének ugyanakkor van egy nagyon fontos, technikai racionalitása. Az tudniillik, hogy nullás adóssággal nem lehet sterilizálni, ezt csak kötvényekkel lehet megtenni, a jegybank nyílt piaci műveleteinek bonyolításához alapvető technikai feltétel, hogy legyenek kötvényei.

[20] Ennek, mint fent láttuk, csak a kiadások összes szintjét manipulálni kívánó prezentációs vagy tisztán félreértésből fakadó okai lehetnek, hiszen ez a deficitet, a tényleges terheket nem befolyásolja. Az állam egésze semmit sem spórol azon, hogy az egyik zsebéből a másikba nem fizet kamatot.

[21] Akár negatív kamatot is számolhatnának a költségevetési hitelek után, ekkor a jegybank biztosan veszteséges volna, amit a költségvetés megtérít, a deficit ugyanaz. Ennek persze semmi értelme sem volna, mint ahogy a költségvetés jegybanki kamattérítésének szintjéről folytatott áldatlan vitának sincs. Az, hogy a jegybank ilyen okok miatt veszteséget könyvel el, nem ismeretlen azokban a magas inflációjú országokban (Argentína, Costa Rica, Uruguay, Fülöp-szigetek stb.), ahol – Magyarországhoz hasonlóan – a külföldi államadósság a jegybankhoz van telepítve. Lásd erről *Robinson-Stella* [1993].

megítélni, mint ahogy egy kereskedelmi bankot szokás, ezáltal annak mérleg szerinti eredményében kimutatott nyereségét vagy veszteségét – helytelenül – a bank gazdálkodása, esetleg az ország vagy a bank megbízhatósága egyik indikátoraként felfogni. Emiatt azt valóban nem érdemes vállalni, hogy a kimutatott jegybanki veszteség ezeket elbátortalanítsa, esetleg portfóliójuk magyar államadósságban megtestesülő részének leépítésére késztesse. Jobb tehát, ha az MNB elszámolásában nyereséget mutat ki.

Ezt a nyereséget azonban a költségvetéssel szembeni elszámolások segítségével kell biztosítani, a legegyszerűbb módja ennek az, ha a költségvetés magasabb kamatot fizet. Láttuk már, a közhiedelemmel szemben ez ingyen van. Tragikus hiba volna, ha az MNB a költségvetéstől meg nem kapott kamatot – az elszámolási eredmény prezentálható szintre emelése érdekében – az államon kívüli szférától, gyakorlatilag a pénzügyi szektor adóztatásával akarná beszedni. Ez fiskális tevékenység, adóztatás, ráadásul rejtett, s amint az köztudott,[22] a banki kamatmarzs szélesedéséhez, hatékonysági veszteségekhez is vezet. Ennél már az is jobb, ha a jegybank veszteséges. Ha adót kell szedni, azt a fiskális hatóság tegye, a szerepek keveredése a gazdaságirányítási felelősség és hatékonyság romlásához vezet.

Külső szemlélőként nem tudjuk azt megítélni, hogy a magyar jegybankot mi motiválja a nyereségességéhez való ilyen szintű ragaszkodásában. Lehetséges (bár ez részünkről pusztán spekuláció), hogy a jegybanki függetlenség sajátos értelmezése húzódik meg mögötte. A központi bank költségvetéstől való függetlensége a ma uralkodó nézetek szerint az inflációellenes harc sikerének egyik záloga. Jelentősége különösen nagy az átmeneti gazdaságokban, így Magyarországon is, ahol ennek formai, törvényi biztosítása mellett a jegybanki függetlenség tartalmi érvényesülésével komoly bajok vannak (Lásd például *Neményi* [1995]. 5. o., 4. lábjegyzet). A jegybank függetlensége azonban a pénzkínálat meghatározására, illetve annak a költségvetési hiánytól független alakítására, magyarul a monetáris politika vitelére vonatkozik. A jegybank függetlensége nem jelenti a bank saját nyereségével, annak képzésével és felhasználásával kapcsolatos döntéseknek a központi bank hatáskörébe való utalását. Ez ugyanis nem a monetáris politika keretébe tartozik.

Hivatkozások

Dedák István [1996]: Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Eisner, R. [1989]: Budget Deficits: Retoric and Reality. Journal of Economic Perspectives, Vol. 3. No. 2.

Erdős Tibor [1996]: Az infláció és az állami költségvetés deficitje. Figyelő, március 7.

Kopits György [1994]: Félúton az átmenetben. Közgazdasági Szemle, 6. sz

Kun János [1995]: Seigniorage és az államadósság terhei. MNB Füzetek, 3. sz.

MNB [1995]: Éves Jelentés 1994. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.

Neményi Judit [1995]: A Magyar Nemzeti Bank devizaadósságán felhalmozódó árveszteség kérdései. MNB Füzetek, 2. sz.

Oblath Gábor–Valentinyi Ákos [1993]: Seigniorage és inflációs adó – néhány makroökonómiai összefüggés magyarországi alkalmazása I–II. rész. Közgazdasági Szemle, 10–11. sz.

Oblath Gábor [1996]: A privatizációs többletbevételek felhasználásáról. Társadalmi Szemle, 4. sz.

Oblath Gábor [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. Külgazdaság, 7–8. sz.

[22] Lásd például *OECD* [1993] vagy *Kopits* [1994].

OECD [1993]: Economic Surveys. Hungary.
PETE PÉTER [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
PETE PÉTER [1996]: Bevezetés a monetáris makroökonómiába. Osiris kiadó, Budapest.
ROBINSON, D.- STELLA, P. [1993]: Amalgamating Central Bank and Fiscal Deficits. Megjelent: *Bleijer, M.-Cheasty, A.* (szerk.): How to Measure the Fiscal Deficit; Analytical and Methodological Issues. International Monetary Fund.
TANZI, V.-BLEIJER, M.-TEIJEIRO, M. [1993]: Effects of Inflation on Measurment of Fiscal Deficits; Conventional Versus Operational Measures. Megjelent: *Bleijer, M.-Cheasty, A.* (szerk.): How to Measure the Fiscal Deficit; Analytical and Methodological Issues. International Monetary Fund.
VILÁGBANK [1995]: Magyarország; szerkezetváltozás és tartós növekedés. Washington D.C.

Figyelő

Reklámplac '95

megvásárolható a kiadóban vagy megrendelhető levélben, illetve faxon.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Reklámpiac '95 című kiadványt ..... példányban
896 Ft/példány áron (áfával)

Név:.....
Beosztás:.....
Cégnév:.....
Telefon/Telefax: .....
Irányítószám, város:.....
Utca, házszám:.....

Kérem, hogy részemre ❑ csekket ❑ számlát küldjenek

....
Dátum Aláírás

A megrendelt kiadványt csak az ellenérték beérkezése után tudjuk biztosítani.
Figyelő Kiadói Rt. 1071 Budapest, Városligeti fasor 47–49.
Budapest, Pf.: 25. 1406 Telefon: 344-9356/156 Telefax: 351-0325

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (541–563. o.)

Folytatjuk napjaink magyar közgazdasági gondolkodásának leltáráról szóló sorozatunkat. Az alábbi írások – a májusi számban közöltektől eltérően – nem a Nyugat szellemi kínálatával és nem is elsősorban a „magas" elmélet hazai teljesítményeivel foglalkoznak. Ehelyett a közgazdasági gondolkodásnak azokat a „középszintű", gazdaságpolitika-közeli összetevőit veszik sorra, melyek már 1989 előtt is okoztak némi meglepetést, amikor a párthatározatokból, polgazdkönyvekből, esetleg néhány reformközgazdász műveiből igyekeztünk következtetni az ökonómia magyarországi állapotára.

Tardos Márton

Gondolatok a posztkommunista transzformáció és a közgazdaságtudomány kapcsolatáról

Mit is nyújt a közgazdaságtudomány?

A közgazdaságtudomány tárgyát Samuelson jól definiálja, amikor kimondja, hogy „az a tudomány, amely azt tanulmányozza, hogy az egyének és a társadalom hogyan *választanak* ... különféle javak előállításához alternatív módon használható *szűkös* termelési erőforrások" ... közül, és ... „hogyan osztják el a javakat a társadalom egyénei és csoportjai között a jelenlegi vagy jövőbeli fogyasztás céljára ...", és ezt kiegészíti azzal is, hogy a közgazdaságtan „elemzi az erőforrás-allokáció megjavításának költségeit és hasznait". (*Samuelson* [1976] 60. o.) Mindehhez hozzátehetjük Popper gondolataira támaszkodva, hogy az e tárgykörben elvégzett elemző munka csak akkor érdemli meg, hogy tudományos tevékenységnek minősüljön, ha azt is garantálja, hogy az elemzés során kapott eredményeket a kutatók olyan tételekbe foglalják, amelyek kitehetők a tapasztalatok próbájának (*Popper* [1935]).

A 20. század végén a fenti feladatokkal küszködő közgazdaságtudomány sok egymással versenyben lévő iskola együttese. Az iskolák alapjában a magántulajdonon nyugvó piacgazdaság feltételei közt működő világ néhány fontos problémájára keresnek feleletet. A tudomány a tapasztalatok feldolgozásából indul ki, és ezekből olyan általánosított következtetésekre kíván jutni, amelyek mind a prognózisok készítésére, mind a gazdaságpolitikai döntések[1] előkészítésére alkalmasak.

A különböző közgazdasági irányzatok állításainak tételszerű megfogalmazásai, illetve ezek bizonyításai annak ellenére gyenge lábakon állnak, hogy közismert, a közgazdaságtudomány a társadalomtudományok legkeményebb (matematikai modelleket használni képes) ága. Olyan modellek felállítása ugyanis, amelyek biztosítják, hogy egyértelmű, unicitással rendelkező következtetések adódjanak, erős absztrakciót követel, amely tényt

[1] Gazdaságpolitikai döntéseken a gazdasági törvényalkotást, a kormányzati, elsősorban monetáris és fiskális politikai döntéseket, valamint az ágazati (ipari, mezőgazdasági stb.) foglalkoztatási, területfejlesztési döntéseket is értem.

Tardos Márton az Országgyűlés gazdasági bizottságának elnöke.

egyesek rosszindulatúan fogalmazva úgy jellemezhetnek, hogy az elméletek nem tudják nélkülözni valóságidegen feltételezések elfogadását. A kutatók, amikor eredményeik egyértelműségét kívánják bizonyítani, azt tapasztalják, hogy a gazdaság valós, összetett folyamatainak megfigyelésére csak korlátozott lehetőségeik vannak. Mind a statisztikai mintavétel, mind az elemzési időszak hosszának megválasztása a statisztika érvényes játékszabályainak gondos betartása mellett is elkerülhetetlenül sok bizonytalansági tényezőt visz be az igazolásba. Ha azonban a kutatók az absztrakcióval és a mintavétellel járó bizonytalanságokat vállalják, akkor elbizonytalanítják az elmélet gazdasági gyakorlat számára megfogalmazott üzenetét.

A fentiek miatt a közgazdaságtudományban sok esetben nem tudjuk egyértelműen megkülönböztetni az ok és okozati összefüggéseket az együttmozgástól. Ez többek között abban is tükröződik, hogy a modellek előrejelző ereje nem túl nagy, és a gazdasági változásokat befolyásoló politikai döntésekre vonatkozó útmutatásaik még inkább erőtlenek. Véleményem szerint ebből következik az a Samuelsontól származó állítás, hogy a gazdaságpolitika inkább művészet, mint tudomány (*Samuelson* [1976] 74. o.). Az elmondottakból egyértelműen következik az a sajnálatos tény, hogy a közgazdasági elméletek képviselői közötti viták nem nélkülözik a meggyőződésen, hiten nyugvó érveket még akkor is, ha az érvek mögött tudományosnak tekintett magyarázatok is állnak. A közgazdasági vitákban való állásfoglalás tehát az esetek nem kis részében világnézeti indíttatású.

A helyzetre mi sem jellemzőbb, mint az a posztkommunista transzformáció időszakában szinte provokatívnak tűnő példa, hogy a piacgazdaság belső logikájára épülő általános egyensúlyelméleti konstrukciók majd mindegyike a központi irányítású – tehát piaci viszonyokat tagadó – gazdaság feltételei között is alkalmazható a központi tervgazdálkodás pozitív lehetőségeit és mozgásterét kihasználni kívánó kutatók tudományosnak minősített munkái szerint. Ezt a kutatók úgy tudták elérni, hogy új absztrakciókat alkalmaztak, a legtöbb esetben fokozva a modellek valóságidegen természetét. Annak bizonyítása azonban, hogy e modellek és a valóság ellentmondásai hogyan hatottak a következtetésekre, elmaradt. Sőt a számítógépipar és a szoftverek fejlődésével a Pareto–Barone-féle egyenletrendszerek optimális megoldásainak (*Barone* [1935]) gyakorlati alkalmazásáról is lehetett tanulmányokat írni a közgazdasági elmélet keretében (*Kantorovics* [1959], *Simon–Kondor* [1963], *Simon* [1969]).

A közgazdaságtudomány és a posztkommunista átalakulás szempontjából a fentiekkel összefügg, ám az előbbieknél sokkal relevánsabb az a probléma, hogy mit állít a közgazdasági elmélet az állam gazdasági szerepéről. Véleményem szerint ugyanis nyitottak a viták arról, hogy mi is az állam gazdasági szerepe a piacgazdaságban, és még inkább arról, hogy milyen állami intervenciók tekinthetők kívánatosnak a fejlődő és különösen az alacsony fejlettségi állapotból kitörni vágyó országok esetében.

Közgazdasági gondolatok a szocialista gazdaság reformidőszakában

A Szovjetunió által uralt régióban dolgozó és a régióval foglalkozó – „szabad világban" élő – közgazdászok körében általános volt az a felismerés, hogy a kommunista diktatúra államosításon és nagyszövetkezeti tulajdonon nyugvó központi tervgazdasága nemcsak nem vezet el a kommunista hatalmat legitimáló ideológia által megfogalmazott célokhoz, a pénz- és árukapcsolatok elhalásához, a gazdasági racionalitás és az egyenlőség világához, hanem hatékonysági szempontból nem is versenyképes a piacgazdaságokkal.

A speciális kérdés, amelyre a közgazdászok a szocialista gazdaságban választ kerestek az volt, hogy miként lehet a hatékonyabb gazdálkodáshoz, a gazdasági egységek (válla-

latok) profitorientáltságához (tőkehozadék-érdekeltségéhez) kedvező feltételeket teremteni.

Kiindulási pontunk a diktatúra részleges elfogadásának kényszere miatt az az indokoltnak tűnő, de a történelmi változások hatására tévesnek bizonyult felismerés volt, hogy a totális államosítás és szövetkezetesítés irreverzibilis folyamat, amit csak módosítani lehet. A széles körű és gyors privatizáció ellen akkor áthághatatlannak tűnő tilalmakon túl az az érv is szólt, hogy nem látszott valószínűnek, hogy a diktatúra enyhülését vagy leépülését – azaz a politikai szabadságot – a társadalom általános privatizálásra – azaz a közösségi tulajdon megszüntetésére – fogja felhasználni, ami elkerülhetetlenül gyors jövedelemdifferenciálódáshoz és egyesek hirtelen meggazdagodásához vezet. Olyan megoldásokat kerestünk, amelyek lépésről lépésre vezetnek el a nyugati világban szokásos „vegyes" gazdaság általános keretei közé.

Valamennyi további reformközgazdasági gondolat lényegében azonos volt azokkal a kérdésekkel, amelyekkel a piacgazdasági feltételeket elemző közgazdaságtudomány is foglalkozik, és amelyek nagy részében a különböző közgazdasági iskolák nézetei nincsenek összhangban egymással:

– előfeltételek teremtése a gazdasági növekedéshez, illetve a növekedés felgyorsításához,

– a lakosság hány százalékát és milyen ágazati rendszerben célszerű foglalkoztatni,

– a központi költségvetés újraelosztó szerepének optimalizálása, ami részben adózási és pénzügytechnikai probléma, részben a nemzetgazdasági és költségvetési egyensúly keresését jelenti,

– a nemzeti valuta értékállandóságának és a valutaárfolyam meghatározásának célszerű módszerei.

Közgazdasági gondolatok a szocialista rendszer összeomlása után

A szovjet szuperhatalom 1989–1990-ben – mint ismeretes – mindenki számára váratlanul összeomlott, és ez egyik napról a másikra alapvető változást hozott Kelet- és Közép-Európa gazdasági feltételeiben. A diktatórikus államhatalom – függetlenül attól, hogy korábban durvább vagy puhább formában működött – hirtelen megszűnt. A vasfüggöny, amely a Szovjetunió által uralt régió politikai elszigetelését szolgálta, leomlott. Ez elkerülhetetlenül magával hozta az import és az árak liberalizálását. A szuperhatalmi helyzet megszűnésének következményeként a katonai megrendelések is jelentősen csökkentek. Mindez a régió világpiaci versenyfeltételekhez korábban alkalmazkodásra nem kényszerült termelési szerkezetének részleges összeomlását, jövedelemtermelő képességének piaci feltételek között korábban sehol sem tapasztalt leomlását eredményezte.

A rendszerváltás után ugyanis a hatalmat parlamentáris eszközökkel gyakorló, a korábbi izolációs politikáról lemondani szándékozó és gyenge hatalmi pozíciókkal rendelkező kormányoknak akarva, akaratlanul liberalizálni kellett. A gazdasági tevékenységek visszaesésével járó jövedelemcsökkenés társadalomra gyakorolt nyomasztó hatását csak fokozta, hogy az összeomlás előtti jövedelem-színvonal sem volt arányban a termelés hatékonyságával. A fentiek együttes hatására a rendszerváltás során az új kormányzatok a kieső jövedelmeket nem pótolhatták eredményesen a katonai kiadások csökkentésével, mivel a hadiipari potenciál más célokra alig volt használható.

A szocialista rendszer összeomlása ugyanis olyankor következett be, amikor a társadalmi viszonyokat már nem a szocialista hatalomátvétel *„Sturm und Drang"* periódusában kialakult fogyasztáscsökkentő politika jellemezte. A szocialista diktatúra utolsó évtizedében a lakossági fogyasztás a termelés jövedelemtermelő színvonalához képest túlmé-

retezett volt. A diktatúra a nyolcvanas években a lakosság látens elégedetlenségére a fogyasztás gazdaságilag megalapozatlan növelésével reagált, miközben a szuperhatalmak katonai kiadások terén kibontakozó versenyében sem akart lemaradni. Az ellentmondó helyzet feloldására a korábban befektetett tőke amortizációjának elhalasztásával és az állam eladósodásával felelt.

A szovjet hatalom összeomlása a régió országaiban sohasem látott gazdasági visszaesést okozott. A visszaesés drasztikus mértéke tehát a tőkeszerkezet rossz állapotán túl elsősorban annak a következménye, hogy az ún. szocializmus időszakában végrehajtott beruházások nem kis részben olyan termelő- és szolgáltatókapacitásokat hoztak létre, amelyek csak a régió izolált viszonyai között voltak működőképesek.

Az átalakuló gazdaságok kiinduló helyzetét tehát az örökölt egyensúlyhiány és a jövedelemtermelés drasztikus hanyatlása jellemzi. A jelentkező problémákat tovább növeli, hogy a kialakult politikai helyzet a dominánsan állami kézben lévő működőtőke gyors privatizálását követeli meg. A magántulajdonra való áttérés hasznos, és a hatékonyságot hosszú távon egyértelműen növelő folyamata viszont az átmeneti időszakban nem kevés, a hatékonyság javulását is fékező társadalmi feszültséget okoz. Ez a kedvezőtlen állapot nagymértékben megkeseríti az állampolgárok számára a gyönge hatékonyságú központi gazdaságból a hatékony piacgazdaságba való – különben ígéretes – átmenet útját.

Az ilyen körülmények közt zajló társadalmi és gazdasági átalakulás során a következő két legfontosabb, a transzformációval közvetlenül összefüggő feladat vár megoldásra:

a) Általános érvényű tulajdonreformot – széles körű privatizációt – kell végrehajtani, amely során el kell dönteni a következő kérdéseket:

– ki legyen az új tulajdonos (reprivatizáció, kárpótlás, munkavállalói részvénytulajdon, állampolgári részvénytulajdon, kuponos privatizáció, bel- és külföldi vevő);

– milyen gyors legyen a privatizáció, és a bizonytalan időtartamú átmenet időszakában hogyan gyakorolja az állam a tulajdonosi jogait;

– mire terjedjen ki a privatizáció; érintse-e a közszolgáltató üzemeket is;

– hogyan lehet a gomba módra fejlődő magángazdaság kialakulását a nemzetgazdasági hatékonysággal összhangba hozni?

b) Hogyan hajtsák végre a túlméretezett állam tevékenységének jelentős mérséklését?

Közismert, hogy az ún. szocialista viszonyok között az állami költségvetés nemcsak a termelést és kereskedelmet befolyásolta támogatásokkal, hanem jórészt a költségvetési újraelosztási csatornákon keresztül meghatározta a társadalom jövedelemviszonyait is. A társadalom tehát egyrészt áldozata a jövedelmek túlzott mértékű központosításának, másrészt azonban haszonélvezője is. Hiszen az adókból és a kötelező járulékokból fedezte és fedezi a rendszer az oktatást, az egészségügyet, a nyugdíjakat, a szociális ellátást. Az adók és járulékok csökkentése változatlan és a korábban már elért jövedelemszintnél alacsonyabb jövedelemtermelés mellett automatikusan a már megszokott ellátások csökkentését is eredményezi.

A fenti két kiemelkedő feladat végrehajtásának van egy fontos – sokak figyelmét elkerülő – sajátossága. Mindkettő a túlsúlyos állam leépítését szolgálja, amit magának a visszaszoruló államnak kell végrehajtania. Ráadásul a sikeres átalakulás is hallatlanul nagy áldozatokat követel a lakosságtól. Az áldozatok még a volt NDK-ban sem jelentéktelenek, ahol pedig a régi szövetségi tartományok pénzügyileg nagyvonalúan támogatják az újakat. Ennek ellenére a társadalmi átalakulással kapcsolatos elégedetlenség a volt NDK állampolgárai között is jelentős. Azokban az országokban, ahol hasonló külső támogatásra nem lehet számítani – akár indokoltnak és ésszerűnek tartjuk ezt, akár nem – az állampolgároknak még nagyobb áldozatokat kell vállalniuk. Így nem csodálkozhatunk azon, hogy nem csekély a társadalmi elégedetlenség a régióban. Másrészt tudomásul kell venni azt is, hogy a gazdasági szempontból valóban hatékony kapitalizmus nem eszmé-

nyi társadalom. A kapitalizmusra is legfeljebb az igaz, amit Churchill a parlamentáris demokráciáról állított, azaz „a legrosszabb, kivéve minden más létezőt". Nem vitatható továbbá az sem, hogy a kapitalizmus távolsága az eszményi rendszertől kialakulásának vad időszakában, így a posztkommunista átalakulás éveiben is még nagyobb, mint általában.

A fentiek ellenére sem kétséges hogy a posztkommunizmus sajátos válságából csak azok az országok fognak az állampolgáraik igényeinek megfelelő megoldást találni, amelyek nemcsak a gazdasági visszaesés folyamatát állítják meg, hanem a fejlett ipari országoktól való jelentős és egyelőre még növekvő elmaradást is mérséklik. A közgazdák között közel teljes körű egyetértés van abban, hogy e cél elérése érdekében – összhangban az általános egyensúlyelmélet állításaival – olyan gazdaságpolitikát kell folytatni, amely

– a lakosság nagyfokú megtakarítására és az ebből származó befektetésekre épít, valamint egyidejűleg vonzerőt gyakorol a külföldi tőkebefektetésekre is;

– ahol az árfolyam-politika az export- és importhelyettesítő teljesítményeket erőteljesen ösztönzi;

– végül, ahol az államháztartás kiadásai és bevételei lényegüket tekintve összhangban vannak.

Véleményem szerint egyértelmű, hogy csupán ennek a stratégiának a sikeres végrehajtása vezetheti el a közép-kelet-európai társadalmakat a szocialista központi tervgazdálkodás bukása után az általuk évtizedekkel ezelőtt elhagyott kapitalizmusba. A fentiekkel jellemzett transzformáció nem a Közép-Kelet-Európát nyomorba sújtani akarók által kikényszerített átmenet, hanem a felemelkedés egyedül lehetséges útja, amelynek fő vonalaiban a különböző közgazdasági iskolák képviselői egyetértenek.

A piacgazdaságok viszonyaival foglalkozó közgazdaságtudomány különböző iskolái e transzformációs feladatok részleteinek megoldására azonban nem képesek összefüggő iránymutatást adni. A válság mélysége és a feladatok sajátossága azt követeli, hogy a régióban a társadalom a megoldást a próbálkozások és tévedések módszerével keresse. Az útkeresés egyszerre követeli meg, hogy a gazdaságpolitika ne ütközzön élesen társadalmi ellenállásba, és a nemzetközi tőkepiac által elfogadható egyensúlyi feltételeknek is megfeleljen. Sikeres rendszerváltás ugyanis nem képzelhető el sem a lakosság aktív közreműködése, sem a nemzetközi tőkepiac aktív befektetői és hitelezői részvétele nélkül.

E követelmények azt jelentik, hogy az átalakulást irányító gazdaságpolitika még sokkal inkább tekinthető művészetnek, mint ahogy azt Samuelson a piacgazdaság gazdaságpolitikájáról állította. Véleményem szerint csak a *„trial és error"* módszere alapján lehet feleletet találni olyan kérdésekre, mint amilyen a sokkterápia és a gradualitás ellentmondása, a privatizáció lassabb vagy gyorsabb üteme, a privatizáció terjedelme, az állami jóléti szolgáltatások mértéke, az adósságok kezelése és sok hasonló probléma. A közgazdák közti véleménykülönbségekre nem annyira a megalapozott, tudományos nézetkülönbségek a jellemzők, mint inkább az, hogy vágyaik és a realitások közti szakadékot hogyan ítélik meg. Erre jellemzők a hitelezők nagyvonalúságának, a lakosság teherbíróképességének, a vállalkozói szektor keresleti változásokra való alkalmazkodásának megítélésében mutatkozó különbségek, amit aztán az is fűszerez, hogy a tudományt hogyan akarják felhasználni ellenzéki vagy kormánypárti oldalon a választópolgárok bizalmának elnyerésére.

A rendszerváltás részleteire vonatkozó általános érvényű és unicitással rendelkező elméleti tételek hiányáról szóló megállapításból és az eltérő véleményeket indokló egyéb tényezőkből azonban természetesen nem következik, hogy a változtatás egyes részleteit illetően a közép-kelet-európai politika nem tanulhat sokat, sőt nem kell hogy sokat tanul-

jon a vezető piacgazdaságok tradícióiból és a közgazdaságtudománynak az eltérő nemzeti tapasztalatokat elemző feltáró munkáiból.

Egyértelmű javaslatokat fogalmaz meg a fiskális és monetáris elmélet az adóztatás ésszerű struktúrájáról, a költségvetési kiadások ellenőrzéséről, a gazdaság jogi szabályozásának módjáról, sőt még a privatizáció végrehajtásáról is. Ezeknek a hasznos útmutatásoknak az „itt és most" alkalmazása okoz az átalakuló országokban valóságos nehézséget, ami azt jelenti, hogy ebben a vonatkozásban is, mint általában, az ördög a részletekben lakozik.

Hivatkozások

Samuelson, P.A [1976]: Közgazdaságtan, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Popper, K. [1935].: Logik der Forschung. J. Springer, Wien.
Barone, E. [1935]: The Ministry of Production in the Collectivist State in Collectivist Economic Plenning. (Szerk: *Hayek, F. A.*) Routledge, London.
Kantorovics, L.V. [1959]: Ekonomicseszkij raszcsot nailuscsevo iszpolzovanyija reszurszov. Izd. AN SZSZSZR, Moszkva.
Simon György–Kondor György [1963]: A gazdasági optimumszámítások problémái Kantorovics és Novozsilov műveiben. Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének Közleményei, 2.sz.
Simon György [1969]: Optimális tervezés reflektorprogramozással. Gazdasági fejlődés és tervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Mihályi Péter

Kölcsönvett gondolatok, avagy adalékok a posztszocialista privatizáció elméletéhez

Vissza a tulajdonhoz!

A marxista politikai gazdaságtanon nevelkedett kelet-európai közgazdászok számára a tulajdonlás, a tulajdonosi jogosítványok birtoklása mindig is az elméleti örökség középpontjában álló dogma volt. A hetvenes évek nyugati közgazdaságtanába elemi erővel betörő, a *Pejovich* [1992] nevéhez fűződő *„Does ownership matter?"* kezdetű kérdéssorozat számukra éppen ezért nem jelenthetett revelációt, és nem provokált különösebb vitát sem. Inkább azt mondhatnánk, hogy egy magára valamit adó keleti közgazdász – függetlenül attól, hogy magát igaz marxistának vagy reformernek vallotta – önelégült mosollyal vette tudomásul, hogy a Nyugat ismét felfedezte azt, amit „mi mindig is tudtunk". „Hát persze, hogy fontos, ki a tulajdonos." Az már más lapra tartozik, hogy a helyesen feltett kérdésre, a dogmatikus kelet-európai közgazdák a valóság tényeinek félreértelmezésével adták meg a maguk jól ismert válaszát az állami tulajdon felsőbbrendűségéről. A reformerek pedig önmagukat megerőszakolva, leginkább arról beszéltek, hogy

Mihályi Péter a Bank Austria-GiroCredit Befektetési Rt. elemzési igazgatója.

a magántulajdonnak is teret kell kapnia a gazdaság bizonyos szegmentumaiban. A magántulajdon felsőbbrendűsége tabunak számított.[1]

Ez a kérdéskör nyilvánvalóan összefügg egy másik dimenzióban meghúzódó kelet-nyugati schismával. A marxista politikai gazdaságtan – részben elvi alapon, részben a felkészületlenség okán – mindig is *makro*ökonómiai természetű volt. Az állami tulajdon felsőbbrendűségéről szóló tétel is így volt értendő. A tervgazdaság piacgazdasággal szembeni fölényét a tankönyvek nem a reprezentatív vállalat profittermelő képességének maximalizálásából vezették le, hanem a népgazdaság tervszerű és arányos fejlődésének tételéből. Ezzel a szemlélettel jól láthatóan ütközött a nyugati közgazdaságtan *mikro*ökonómiai megközelítése, mely a reprezentatív vállalat hatékonyságát a többi vállalattal folytatott piaci verseny keretei között tárgyalta, s amelyben a hatvanas évek végéig hangsúlyos módon valóban nem vetődött fel az a kérdés, hogy a hatékonyság függ a tulajdonlás formáitól. Persze ennek a megközelítésnek is volt helye az elméletben („*market failure*", „*externalities*") – de nem ez volt a meghatározó.

A privatizáció mint világjelenség

Ha kormányokhoz és politikai személyiségekhez próbáljuk kötni a privatizációs gondolat futótűzszerű terjedését, akkor nem tévedhetünk nagyot, ha *Thatcher* és *Reagan* nevére hivatkozunk. Ők fogalmazták meg először kormányszintű cselekvéssorozat beindításához szükséges lendülettel az állami tulajdon leépítésének fontosságát, s megnyitva a politikai vitát, lehetőséget teremtettek a privatizáció posztkeynesiánus és posztszocialista terminológiájának kiérlelődésére. A kelet-nyugati ideológiai szembenállás nem a konvergencia útján szűnt meg. A váltás nem úgy ment végbe, hogy a két oldal egyidejűleg dobta sutba avíttá vált eszméit és szófordulatait. Éppen ellenkezőleg: az angolszász dominanciájú közgazdasági elmélet Thatcher és Reagan támogatásával egyre ideológikusabbá vált. A nyolcvanas években a viták nem tompultak, hanem éleződtek, s végül – kis túlzással megfogalmazva – a Nyugat egy huszáros rohammal bevette a marxisták düledező végvárait.

Ettől a pillanattól kezdve a privatizáció ügye Keleten és Nyugaton – valamint az egykoron „harmadik világnak" nevezett országcsoportban – hirtelen a közgazdasági gondolkodás középpontjába került, s – éppen a fentiekben bemutatott, marxista hagyományokban gyökeredző fogadókészség miatt – mint kés a vajban, úgy haladt előre. Ettől kezdve saját önbecsülésére valamit is adó közgazda Londonban, Moszkvában vagy Lagosban már nem vonhatta kétségbe, hogy privatizálni *kell*. A viták mindenütt a módozatokon és a mértékeken folynak.

Alapmodellek

Az elvonatkoztatásnak ezen a szintjén jogosnak tűnik, ha a privatizációt világjelenségként kezeljük. Vannak azonban olyan elemei is ennek a folyamatnak, amelyek csak a posztszocialista privatizáció keretei között értelmezhetők, vagy ott válnak számottevővé. Közismert tény, hogy az állami tulajdonlás minden más formát kizáró módon csak az egykori szocialista országokban jutott érvényre – Nyugaton és a harmadik világban a

[1] A máról visszatekintve érdemes elmerengni azon, hogy a hatvanas és hetvenes évek egyetlen radikálisan gondolkozó, író és nyilatkozó magyar közgazdásza, *Liska Tibor* éppenséggel nem fogadta el a magántulajdon felsőbbrendűségét. Ő egy új tulajdonformával kísérletezett, amely hite szerint jobb lett volna minden addig ismert tulajdonosi formánál.

termőföld, a lakóépületekben megtestesülő ingatlanvagyon, valamint a kiskereskedelmi szolgáltatások általában magántulajdonban maradtak. Ebből következően a föld, a lakásvagyon és a kiskereskedelmi hálózat privatizálása csak a posztszocialista országokban feladat. Ez igen fontos kérdéskör, de nem tárgya további fejtegetéseinknek.

Reprivatizáció

Az államosított javak visszaadása az „eredeti", „jogos" tulajdonosoknak - mint kézenfekvő megoldás - csak Kelet-Európában merült fel, de itt azután mindenütt. Legelfogadottabbá a volt NDK területén, valamint a Cseh és Szlovák Köztársaságban vált ez a módszer, a legkevésbé talán Lengyelországot érintette ez a szemlélet. Nyilvánvaló, hogy a római jogfelfogás szemléletét valló európai jogrendszerek számára a „törvénytelen" állapotok megszüntetésének a visszamenőleges hatálytalanítás felel meg leginkább. A gyakorlatban persze ez a gondolatmenet valahol mindenütt megbicsaklott: a volt NDK-ban a szovjet megszállás alatti államosítások nem minősültek „törvénytelennek" (akit tehát ekkor ért a kár, az nem kaphatta vissza vagyonát), Csehországban a szudétanémetek vagyonának államosításáról mondatott ki 1990-ben, hogy azon nincs mit visszavonni. Magyarországon pedig - mint ismeretes - a reprivatizáció alapjában véve csak az önkormányzatokat és az egyházakat érintette kedvezően. Magánszemélyek vagy vállalkozások semmilyen formában nem kaphatták vissza az 1945 tájt elkobzott vagyont.

A volt Szovjetunió területén sehol sem emelték elvi piedesztálra a reprivatizációs modellt. Ennek részben elvi, részben gyakorlati okai lehetnek. Az elvi okot ott kell keresni, hogy a jogászi gondolkodás gyökerei a szovjet utódállamokban vélhetően sokkal gyengébbek, mint Kelet-Európában. A praktikus okokat pedig abban, hogy 70 év után sokkal nehezebb visszaállítani az eredeti tulajdonosi struktúrát. (Ezzel együtt valószínűnek tartom - bár konkrét ismereteim e tárgykörben nincsenek -, hogy a FÁK keleti államaiban a mindennapok során vélhetően érvényesült az „ősi juss" elve. Ami körülbelül azt jelentheti, hogy a forradalom előtti törzsi viszonyok, ha áttételes módon is, de ma is befolyásolják a tulajdoni átrendeződést.)

Egyedi értékesítés

Minden ellenkező híreszteléssel szemben ma már jól látható, hogy minden posztszocialista privatizáció jelentős szerepet kínál az egyedi tranzakcióknak, amikor is az állam nevében eljáró szervezet eseti adásvételi szerződés útján, társaságonként, a részvények, illetve üzletrészek 100 százalékát vagy legalábbis a kontrollt jelentő többséget értékesíti.

Lényeges és sokszor nem kellőképpen végiggondolt sajátossága ennek a modellnek, hogy ilyenkor a tranzakció sémája az

$$x \text{ darab részvény} = y \text{ mennyiségű készpénz}$$

csere. A Nyugaton bevett, „normális" üzleti tranzakciók sorába ez a modell a *merger & acquisition* néven illeszthető be: *A* társaság megállapodás szerinti áron felvásárolja *B* társaság részvényeit. Ennek a módszernek óriási szakirodalma van, s tanácsadók tízezrei űzik ezt az ipart Bécstől New Yorkig. Kiinduló pontja ennek a modellnek, hogy a részvények a társasági jog szellemében együttesen testesítik meg a társaság minden vagyonát és

minden tartozását. Aki részvényt vesz, az tulajdoni hányadának megfelelően mind a követelésekből, mind a tartozásokból részesedik.[2]

Az egyedi értékesítésen alapuló privatizáció alapstruktúrája legtisztábban a *francia* privatizációban ismerhető fel. Itt az első lépés minden esetben a szakmai törzstulajdonos (*noyau dure*) kiválasztása volt. Ez a befektető vagy befektetői csoport részben arra vállal kötelezettséget, hogy három-öt évig semmilyen körülmények között sem válik meg a tulajdonától, részben arra, hogy stratégiai kérdésekben figyel az állami szervek súgásaira. A törzsbefektetőket követik a pénzügyi befektetők, akik nagy tételben vásárolják meg az értékesítésre kerülő társaságok részvényeit, s csak ezután kerülhet sor a dolgozók bevonására, valamint a kisbefektetők részére megszervezett tőzsdei bevezetésre. A

stratégiai befektető → pénzügyi befektető → alkalmazotti kedvezményes jegyzés → tőzsde

modellt a magyar privatizáció is követni igyekezett. Hogy itt a közvetlen francia hatás mennyire volt meghatározó, még tisztázásra vár. Az mindenesetre tény, hogy a gyakorlatban csak néhány esetben sikerült ezt a modellt megvalósítani (például gyógyszergyárak, sörgyárak), a nagy közszolgáltatók esetében általában nem ez történik, illetve nem ez fog történni. Az eddigi tapasztalatok fényében ugyanis inkább az tűnik valószínűnek, hogy a szakmai befektetők teljes mértékben (közel 100 százalékban) a maguk kezében kívánják tartani a részvényeket, mert nincs szükségük pótlólagos külső forrásra, és nem kívánják a nyilvánosság elé tárni vállalati mérlegeiket.

A Treuhand-modell

A fenti modelltől jól elkülöníthető a volt NDK-ban megvalósuló, ún. *Treuhand-modell*. Itt az történt, hogy az állami privatizációs intézmény a gyorsítás érdekében standardizálta a folyamatot: mind a pályázatokat, mind az adásvételi szerződéseket a lehető legegyszerűbb formában fogalmazták meg. A volt NDK-ban ezt a megoldást az tette lehetővé, hogy a nyugatnémet adófizetők pénzén a Treuhand nagyjában-egészében már az értékesítés előtt eltüntette a társaságok sarát (kifizetetlen számlák, folyamatban lévő peres ügyek, környezeti károk, szavatosság stb.), így nem volt nehéz szabványosra lecsupaszított pályázatokkal és szerződésekkel operálni.

A Treuhand-modellt közvetlenül átvette két balti állam is (Észtország, Lettország), és ott ez vált a privatizáció alapmódszerévé. Ez úgy történt, hogy a Berlinből importált szakértők – pontosabban szólva egy Herr Schmidt nevű kövér, jovális, de egyben nagy tudású, nyelveket beszélő világfi – meglehetősen nagy befolyásra tett szert mind Tallinban, mind Rigában. Érdemes összevetni a nemzetközi sajtóban (*Financial Times*, *The Economist*) megjelent észt és lett privatizációs hirdetéseket a Treuhand által két-három évvel korábban feladott hirdetésekkel: nemcsak a pályázati feltételek, de még a betűtípus esetében is feltűnő a hasonlóság.

[2] Egy rövid kitérő erejéig érdemes utalni arra a konfúzióra, amelyet a magyar privatizációs törvényalkotás az 1989. évi szabályozással kreált. Itt pontosan az történt, hogy a törvényalkotó összekeverte az „*x* darab részvény = *y* mennyiségű készpénz", valamint a reprivatizáció logikájából eredő folyományokat. Így állt elő az a helyet, hogy az 1989. évi XIII-as törvény a privatizáció során az eladói oldalon szereplő önkormányzatokat megkülönböztetett jogokkal ruházta fel a társtulajdonos ÁVÜ-höz képest. A törvény ugyanis azt írta elő, hogy az önkormányzat kapja meg az ő tulajdonában lévő belterületi föld teljes piaci ellenértékét, míg az állam – illetve az őt képviselő ÁVÜ – nem jogosult többre, mint a részvényekért járó készpénz *mínusz* a belterületi föld értéke. Az olyan esetekben, amikor a privatizáció során értékesített cég nettó piaci értéke alacsony vagy esetleg nulla volt, előfordulhatott, hogy az önkormányzatot az állam vagyonából kellett kárpótolni, míg az ÁVÜ nulla jövedelmet realizált a vagyont terhelő kötelezettségek árcsökkentő hatása miatt. Ebben az esetben tehát az az elv sérült, hogy a részvények együttesen testesítik meg a társaság minden tartozását és követelését, s amikor a részvények gazdát cserélnek, ennek hozamából a tulajdonosok egyenlő arányban kell, hogy részesüljenek. (Az 1992-től érvényes szabályozás már megszüntette ezt az anomáliát.)

Magyarországon a Treuhand-modell átvétele közvetett módon történt, s vélhetően már az indíttatás is más volt. Mind az 1992-ben indított önprivatizáció, mind az 1995-ben megkezdett egyszerűsített privatizáció rokona a Treuhand-modellnek – tudniillik annyiban, hogy szabványosított privatizációs eljárást rendel el, előre megszabott általános feltételekkel, *pro forma* szerződésszövegekkel stb. Míg módszerekben erős a hasonlóság, a mögöttes filozófia Magyarországon kétségtelenül más volt. Az ÁVÜ, illetve az ÁPV Rt. elsősorban a nagy hagyományokkal rendelkező menedzseri önállóságnak kívánt utat nyitni ezzel az eljárással.

Likvidáció

Ez a forma csak Lengyelországban emelkedett az állam által támogatott privatizációs módszerek sorába. Ilyenkor nem történik egyéb, mint hogy külső befektetői csoport – akik más szempontból persze „belsők" is lehetnek – akkora részt vásárol ki magának az átalakulás előtt álló szocialista vállalatból, amelyet megszerezni és működtetni tud. Ebben az esetben a vevők nem üzletrészt vagy részvényt vásárolnak, hanem eszközöket. Ezt a folyamatot – minthogy 1990 óta törvény szabályozza – Lengyelországban többékevésbé az állam ellenőrzi, vagy legalábbis számon tartja. Mindez sokkal kevésbé jellemző a magyar gyakorlatra. Nálunk a felszámolásból, illetve végelszámolásból történő privatizációról az államnak egyáltalán nincs pontos képe. Durva, közelítő számításaim szerint azonban 1990 és 1994 között az ily módon értékesült vagyon könyv szerinti értéke négymilliárd dollárra tehető, ami körülbelül azonos az értékesítés során privatizált állami vagyon könyv szerinti nagyságával.

Bennfentes privatizáció

A posztszocialista privatizáció történetében mindenütt nagy teret kapott az az elgondolás, hogy a vagyon értékesítése során a társaság alkalmazottai – menedzserek és kétkezi dolgozók egyaránt – kapjanak lehetőséget a tulajdonszerzésre és/vagy általában a privatizáció folyamatának irányítására. A legerőteljesebben ez a felfogás a volt Jugoszlávia köztársaságaiban érvényesült. Az ok nyilvánvaló: ez következett az önigazgatás több évtizedes ideológiai örökségéből. Hasonlóképpen ideológiai szempontok motiválják a FÁK területén végbement átalakulást is. Mind a 15 utódállamban – tehát a balti országokban is – az alkalmazottak kváziautomatikus módon részesednek a társaságok részvényeiből.

Ez a modell távoli rokonságban van a francia modellel, hiszen az alkalmazotti tulajdonszerzésre ott is nyílik alkalom. Véleményem szerint ennek a ténynek főként hivatkozási alapként van jelentősége – az össznépi tulajdon és az önigazgatás szocialista jelszavainak ilyen módon sikerült piackonform színezetet adni. Valójában a bennfentes privatizáció orosz és francia ágának rokonsága inkább csak véletlen hasonlóságnak, semmint valódi szerves kapcsolatnak mondható. Oroszországban és a többi FÁK-tagállamban a dolgozói tulajdonlás minden híradás szerint teljességgel formális – olyannyira, hogy az esetek túlnyomó részében a dolgozók nem is kapták kézhez részvényeiket, s a vezetők engedélye nélkül nem is tudják azokat értékesíteni. Az adott körülmények között ez a módszer nem egyes tulajdonosi csoportok *be*vonására, hanem sokkal inkább minden más külső csoport *ki*szorítására szolgál. Ez a módszer teremt lehetőséget a bennfentes érdekérvényesítők szűk csoportja számára, hogy az adott cég irányítását magának kisajátítsa, és/vagy a társaság részvényeit akkor és oly módon adja el, hogy abból neki közvetlenül személyes előnye származzon.

Mint követelés a dolgozói részvényvásárlás kezdettől fogva jelen van a magyar privatizációban is, számottevő mértéket azonban csak a legutóbbi időkben, a nagy energiaközszolgáltatók privatizációjakor ért el. Korábban inkább az volt a gyakorlat, hogy a dolgozói tulajdonlást csak a kisebb és közepes méretű társaságok esetében alkalmazták, a nagyobb – országos jelentőségű – cégek privatizációját sem az ÁVÜ, sem az ÁV Rt. nem kívánta azzal „komplikálni", hogy az alkalmazottakat is bevonja a tranzakcióba. Ez a helyzet 1995 során alapvetően változott azzal, hogy Suchman Tamás privatizációért felelős tárca nélküli miniszter regnálása alatt a szakszervezetek politikai értelemben teret nyertek, s ezt leginkább arra használták, hogy a privatizáció során kedvezményes dolgozói és menedzseri részvényjuttatási konstrukciókat találjanak ki. Ezeken a csatornákon 5-10 milliárd forintnyi részvény került ár alatt a dolgozók és az érintett vállalatvezetők tulajdonába. Bár még korai erről a módszerről végérvényes megállapításokat tenni, az eddigi tapasztalatok alapján várható, hogy a nagy közszolgáltatók körében a dolgozói és menedzseri tulajdonlás csak átmeneti epizód marad – ezek a csoportok részvényeiket kisebb haszonnal tovább fogják adni a stratégiai befektetőknek.

Tömeges privatizáció

Ennek a jellegzetesen posztszocialista módszernek a lényegét a tulajdonosi struktúra porlasztása adja. Ez a módszer a lakosság széles köre számára időben koncentrált módón teríti ki 50, 100 vagy akár 1000 társasággá átalakított szocialista vállalat részvénypakettjét. Az elméleti gyökerek Lengyelországban keresendők. Ott még a rendszerváltás előtt vetették papírra a lengyel reformközgazdák ezt a gondolatot.[3] Bizonyítható tény, hogy a később kuponos privatizációként ismertté vált ún. cseh modellt a prágai közgazdák lengyel kollégáiktól vették át. Érdekes megemlíteni, hogy ez a modell az elmúlt évek során eljutott a harmadik világ országaiba is. Sikeresen Bolíviában kísérleteztek vele, de mint ötlet másutt is felmerült.

Tisztán elmélettörténeti szempontból fontos hangsúlyozni, hogy a kuponos privatizáció sehol sem bizonyult eredeti formájában működőképesnek. Az az elgondolás, hogy a lakosság tömegei közvetlenül a privatizálandó társaságokba fektessék vagyonjegyüket, éppen azok miatt az okok miatt nem valósulhatott meg, amiért a közvetlen tőzsdei privatizáció sem működhetett:

– a lakosságnak nincsenek megbízható ismeretei az egyes cégekről;

– a rendszerváltás forgatagában kicsi az esély arra, hogy a részvények osztalékformában akkora hozadékot ígérjenek, amely versenyképes a kockázatmentes megtakarítási formákkal.

Nem véletlen tehát, hogy minden országban, ahol a tömeges privatizáció útjára léptek, megjelentek a befektetési közvetítő alapok (*privatisation investment funds*). Ezeket az alapokat éppen az a szükség hozta létre, amelyre fentebb utaltunk. A lakosság egyrészt keresi a megbízhatónak tűnő tanácsadót (közvetítőt), másrészt azt várja, hogy a közvetítés mechanizmusán keresztül a befektetés és a várható nyereség közötti áttétel felnagyítódjék. Érdemes emlékeztetni az első ilyen csehszlovák alap, a Harvard ajánlatára: ezer korona befektetésére egy éven belül tízszeres hozamot ígértek.

A kuponos privatizáció mint forma a kezdeti csehszlovák sikerek után igen gyorsan terjedt. Gyakorlatilag minden posztszocialista ország belekezdett vagy legalábbis szóban elkötelezte magát e forma részleges vagy teljes körű alkalmazása mellett. Tudomásom szerint csak két kivétel van, Üzbegisztán, ahol a mindenható közgadász-elnök „tudomá-

[3] Lásd a lengyel eredeti után angolul több hónapos késéssel megjelent tanulmányt: *Lewandowski–Szomburg* [1989].

nyos alapon" szegült szembe a gondolattal, s a tömeges privatizáció semmilyen formáját nem engedélyezte. A második kivétel éppen mi vagyunk, ahol az Antall–Boross-kormányok erejéből csak a kedvezményes részvényvásárlási program elnevezésű (krp) kísérletre futotta, amely kiindulópontját tekintve semmiképpen sem mondható tömeges privatizációnak, hiszen egy-egy alkalommal csak egyetlen társaság részvényeit kínálták eladásra.[4]

Végeredményben a kuponos privatizáció Csehországon kívül sehol sem vált meghatározó jelentőségűvé. A kezdeti lelkesedés múltával kiderült, hogy az egyedi értékesítés a cégek széles köre esetében megkerülhetetlen. Csehországot kivéve mindenütt, ahol a kuponos privatizációt legalább formailag végrehajtották, voltaképp a cégek részvényeinek többsége alkalmazotti tulajdonlás utján került új tulajdonoshoz. A kuponok még leginkább az értékpapír-mivoltukban érvényesültek. Néhány kivételtől eltekintve ezek a papírok minden országban forgathatók, van tehát másodlagos piacuk, s ott némi forgalom is bonyolódik. Azt a számítógépes szimulációs modellt, amelyet a cseh privatizátorok oly nagy sikerrel működtettek, más országban még csak ki sem próbálták.

Összegzés

Az *örökség–utánzás–felfedezés* triászából a posztszocialista privatizáció leginkább az örökség és a felfedezés kombinációjaként értelmezhető. Kétségtelen tény, hogy a 26 posztszocialista államalakulat leginkább saját múltjának rabjaként élte meg az 1988 óta eltelt hét esztendőt. „Az emberek maguk csinálják történelmüket, de nem csinálják szabadon, nem maguk választotta, hanem közvetlenül meglevő, adott és örökölt körülmények között. Valamennyi holt nemzedék hagyománya lidércnyomásként nehezedik az élők agyára. S ha úgy tűnik fel, mintha azzal foglalkoznának, hogy magukat és a dolgokat forradalmilag átalakítsák, hogy valami rendkívülit teremtsenek, a forradalmi válságnak épp az ilyen korszakaiban a múlt szellemeit idézik fel és állítják aggodalmukban szolgálatukba (...) A kezdő is, amikor új nyelvet tanult meg, mindig visszafordítja az anyanyelvére, de az új nyelv szellemét csak akkor sajátította el, s csak akkor tud vele szabadon dolgozni, ha az öröklött nyelvet elfelejti s nem gondol rá többé, amikor az újat használja." Van-e találóbb megfogalmazása a rendszerváltás és a privatizáció nyomán végbemenő változások ellentmondásainak, mint ez a híres-hírhedt Marx-tétel.[5] Nem csupán magyar tapasztalat, valamennyi posztszocialista országra igaz, hogy a privatizáció sebessége és formái az öröklött feltételek által határozódnak meg, miként az is általános érvényű tapasztalatnak tűnik, hogy ezek a korlátok nem egyszerűen gazdasági természetűek, hanem – miként Marx fogalmaz – a fejekben lévő korlátok is.

Az utánzás szerepe – megítélésünk szerint – ehhez képest legfeljebb csak másodlagos. A kelet-európai privatizátorok külön-külön és együtt jobbára Nyugat felé tekintenek, bár volt és van is némi kapcsolattartás a keleti tömb országai között, ezek még oly erőteljesek sincsenek, mint amilyenek a KGST-együttműködés idején létrejöttek. Hogy ez így lett, annak számos kézenfekvő oka van, melyek között a legfontosabb talán az, hogy minden országban óriási a mozgás a privatizációs szervezetek élén, s emiatt az éppen hatalmon lévő vezetőknek idejük sincs arra, hogy a szomszéd országok tapasztalataival ismerkedjenek.[6]

[4] Néhány hónappal az 1994. évi választások előtt az ÁVÜ két céget dobott piacra ezzel a módszerrel, amely hosszas viták után végül is nem volt más, mint részletfizetéssel könnyített nyilvános részvénykibocsátás. A kedvezmény olyan nagyra sikerült, hogy a befolyt árbevétel a reklámkampány költségeit sem fedezte. Az új kormány első dolga volt, hogy lefújta az egész kedvezményes részvényvásárlási programot.

[5] *Marx* [1949] 225. o.

[6] Nem túlzok, a legtöbb esetben a szervezetek vezetői kb. annyi időt töltenek hivataluk élén, ami ahhoz sem elegendő, hogy saját országuk ügyeiben kiigazodjanak.

Az örökség számottevő és az utánzás csekély súlyából már egyenesen következik, hogy a felfedezés (nevezzük inkább kísérletezésnek) minden ország privatizációs gyakorlatában tág teret kapott. E kísérletek közül csak a cseh kuponos privatizáció tekinthető eszmetörténeti értelemben eredeti és kipróbált gondolatnak – az utókor feladata lesz eldönteni, hogy a hozzáfűzött reményeket mennyire tudta beváltani. Az azonban már most kétségtelen tény, hogy ennek a privatizációs módszernek megvolt a maga elméleti alapfeltevése, ezt többen többször papírra is vetették, s az is tény, hogy ami megvalósult a modellből, az nem sokban tért el a koncepciótól. A többi országban az újítások mögül rendre hiányzik a koncepció. Legjobb esetben is csak pragmatikus alkalmazkodásról beszélhetünk. A diszkrepancia szándék és valóság között valószínűleg Oroszországban a legnagyobb. Ott a privatizációt láthatóan ezernyi kibogozhatatlan szál köti a politikai pártokhoz, a politikai rendőrséghez és bűnözéshez – ezt így nyilván senki sem akarta, legkevésbé az orosz privatizáció atyjaként emlegetett A. Csubaisz. Paradox módon éppen ez a diszkrepancia teremtheti meg az alapját egy későbbiekben bekövetkezendő visszaállamosításnak. Ennek a bekövetkezése ugyan Oroszországban sem valószínű, de nem is zárható ki teljes bizonyossággal.

Hivatkozások

Pejovich, S. [1992]: A tulajdonjogok közgazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Lewandowski, J.– Szomburg, J. [1989]: Property Reform as a Basis for Social and Economic Reform. Communist Economies, No. 3. Lengyelül: Uwlaszczenie jako fundament reformy spoleczno-ekonomicznej. A varsói Transzformációs javaslatok a lengyel gazdaság számára című konferencia anyagaiból, Kézirat, Varsó, 1988. november 17–18.

Marx, K. [1949]: Louis Bonaparte brumaire tizennyolcadikája. Megjelent: Marx– Engels: Válogatott Művek I. Szikra Kiadás, Budapest.

Voszka Éva

Az utánzó állam és az innovatív vállalatok találkozási pontja – az újraelosztás tradíciója

A nagyvállalati válságok kezelése Magyarországon a nyolcvanas–kilencvenes évek fordulóján

A nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján Magyarországon – akárcsak a többi posztszocialista országban – az ipari nagyvállalatok egyre szélesebb köre jutott a csőd szélére. E válságok kezelésének nem volt „elmélete", ha elméleten átfogó, koherens rendszert, „hatkötetes munkákat" értünk. Az elmélet inkább a gazdaság szereplőinek többé vagy kevésbé részletesen kifejtett elgondolásaiban jelent meg, amelyek erősen pozíció- és érdekfüggőek, továbbá időben is változnak. A kérdést ezért úgy teszem fel, hogy miként vélekedett a vállalati válságkezelés módjáról 1988 és 1995 között az érintett szervezetek két legbefolyásosabb csoportja, a nagy (eredetileg állami) cégek vezetése és a kormányzat.

Voszka Éva a Pénzügykutató Rt. tudományos munkatársa.

Ez a kérdés az *örökség–utánzás–felfedezés* fogalmi keretében gondolkozva azért lehet érdekes, mert a tervgazdaság „kemény magjáról" van szó. A nagyvállalati kör volt a gazdaságon belüli redisztribúció fő haszonélvezője, és egyben – a „kiemeltség csapdájának"[1] működésbe lépése miatt – a politikai-gazdasági átalakulás nagy vesztese is. Ha valahol, itt számíthatunk leginkább a „szocialista hagyományok" továbbélésére mind az elvekben, mind pedig a gyakorlati lépésekben.

Az alábbiakban amellett fogok érvelni, hogy a tradíciók ereje ez átalakulásnak ebben a szegmensében nagy volt. De nem egyszerűen az említett hagyományok továbbéléséről, hanem inkább a hozzájuk való visszakanyarodásról beszélhetünk. A nyolcvanas évek végén ugyanis a gazdasági szereplők jelentős csoportjai más irányba indultak el. (Sem a kormányzat, sem a nagyvállalati kör nem tekinthető egységesnek: a stratégiák eltérő típusokat körvonalaznak.) Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a kormányzat a liberális elvek importja felé tett lépéseket, a nagyvállalatok egy része pedig innovatív módon reagált a fenyegető veszélyre – noha a tradicionális elemek mindkét oldalon fennmaradtak. A kilencvenes évek első felében azonban félfordulat történt a redisztribúciós hagyományok újraélesztése felé, bár a nyilvánosan deklarált elvekben ez kevéssé jelent meg, s az alkalmazott módszerek is megújultak.

Már a tézis megfogalmazásából is érzékelhető, hogy az elemzésben nem szorítkozom kizárólag a vélekedések bemutatására, hanem a gyakorlati lépéseket is figyelembe veszem. A szocializmus tradíciói közül ugyanis biztosan szívósnak bizonyult az, hogy a nyilvánosságnak szánt programok sokszor nem alkufolyamatok végét, hanem inkább újabbak kezdetét jelentik: a deklarációk eltérnek a valóságtól. Ezért az „elvek" vizsgálata önmagában félrevezető lehet, ha átfogó képet akarunk alkotni.

Hangsúlyozni kell, hogy a most következő rövid elemzés hipotéziseket fogalmaz meg, amelyek korlátozott empirikus kutatásaimon alapulnak.[2] Először a kormányzat és a nagyvállalatok nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján kialakított induló pozícióit veszem sorra, majd a „félfordulatot" értelmezem.

Az állam mint a liberalizmus importőre

A politikai rendszerváltást megelőző utolsó kormány szakértői csapata[3] 1987–1988-ban átfogó programcsomagot dolgozott ki – nyíltan a piacgazdaságok példájára hivatkozva –, amelynek lényege a behozatal liberalizálása, az ár- és bérszabályozási kötöttségek feloldása, a gazdaságon belüli (tehát nem a szociális) támogatások radikális csökkentése volt. Az elgyengült politika béklyójából kiszabadult „szakértő kormány" elfogadta, mi több, meg is valósította ezt a tervezetet. Megkezdte a kivonulást a (nagy)vállalatok közvetlen

[1] A kiemeltség csapdája nem más, mint hogy a vállalatok közül azok kerültek a legnagyobb bajba a nyolcvanas évek végén, amelyek korábban a leginkább kedvezményezett helyzetben voltak. Ez nem egyszerűen azt jelenti, hogy a piaci-fejlesztési-jövedelmezőségi szempontból jó helyzetben levő cégek elkényelmesedtek, alkalmazkodóképességük satnya maradt – noha természetesen ezeket a szokásos érveket is fel lehet hozni –, hanem azt, hogy korábban racionális gazdálkodást feltételezve is olyan fejlesztési és piaci stratégiát követtek, amely a változó feltételek között szükségképpen válságba sodorta őket. Ezt a jelenséget nevezhetjük a kiemeltség csapdájának. (*Szalai–Voszka* [1995].)

[2] Az empirikus alapanyag jelentős része korábbi, főként a privatizációval és az állami újraelosztással foglalkozó kutatásaimból, valamint a még lezáratlan, Szalai Erzsébettel közösen indított nagyvállalati vizsgálatból származnak (*Szalai–Voszka* [1995]). A vállalatokról szerzett információ bővebb, míg a kormányzat és ezen belül az ipari tárca elgondolásainak elemzése főként csak dokumentumokra épül.

[3] A Medgyessy Péter miniszterelnök helyettes mellett dolgozó stáb, köztül Antal László és Surányi György.

finanszírozásából, és – ami e kör számára még nagyobb gondot jelentett – piacteremtő szerepéből is visszahúzódott.[4]

A vállalatok helyzetén ebben az időszakban az könnyített, hogy a kormányzat két másik szerepében gyengének mutatkozott. Egyrészt az állam mint hitelező – sem a nagybankok, sem a költségvetési szervezetek képében – nem lépett fel keményen az adós vállalatokkal szemben. Másrészt tulajdonosként passzív volt, legfeljebb formálisan vagy hallgatólagosan engedélyezte a vállalatok átalakulási és privatizációs terveit,[5] ami megnyitotta a túlélés esélyét legalábbis a cégek egy – kezdeményező, saját erejére támaszkodó – része előtt. Ez volt tulajdonképpen az utolsó kedvezmény a vállalatok számára akkor, amikor az állam másfajta támogatást már nemigen tudott vagy nem akart adni.

A kormányzat azonban a nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján sem volt teljesen egységes a követendő stratégia megítélésében és érvényesítésében. 1988-ban még sok nagyvállalatnak sikerült a rubelexport-szabályozás általános – elvonó jellegű – szigorítása alól egyedi felmentést kapnia. A „spontán privatizációt" sok magas beosztású állami tisztviselő élesen támadta, és a tulajdonosi döntések központosítását követelte.[6] Az Ipari Minisztérium pedig 1990 elején „új típusú iparpolitika" és ehhez alkalmazkodó, a nemzetközi gyakorlatban elfogadott eszköztár kialakítását tűzte ki célul, de úgy ítélte meg, hogy a piacgazdaság még túlságosan gyenge, és a piacváltásra leginkább rákényszerített vállalatok önerőből nem képesek a kihívásra választ adni. Ezért a piaci mechanizmusok erősítése mellett állami stratégiai irányításra is szükség van, amelynek egyik fontos eleme a cégek hitelképességének helyreállításával, kamatkedvezményekkel és állami tőkejuttatással segítséget nyújtó Reorientációs Alap (*IpM* [1990]). A parlamenti választások előtt azonban, miközben a liberalizáló lépések módszerükben – ha nem is a mértékükben – a korábbi két évtized reformhagyományait követték,[7] a központosítás és újraeolsztás tradíciói nem törtek utat. Az új kormány programja pedig lényegében elődjének „iparpolitikáját" folytatta (*A Magyar Köztársaság Kormánya* [1990]).

A nagyvállalati magatartásminták alaptípusai

A nagyvállalatok fenyegetésként, „magára hagyottságként" élték meg az állam nyolcvanas évek végi visszahúzódását termelésük és fejlesztésük finanszírozásából. A reakciók – a korábbi tevékenység jellegétől, a vevői-eladói pozícióktól, a piaci és likviditási problémák mértékétől, a szervezeti múlttól, a vállalatvezetők személyes és pozicionális adottságaitól, valamint később a differenciált állami megítéléstől függően[8] – eltérőek voltak.

„A demokrácia megvalósításáért tisztességes munkával, minden áron saját erőnkből fennmaradni" – ezt a Gyöngyös határában fehér gyárfalra vörös betűkkel felfestett jel-

[4] Ez megjelent a belső piac védelmének feladásában (az importversenyben), a költségvetésből finanszírozott megrendelések zsugorodásában és általában a belföldi kereslet szűkítésében, valamint a KGST „eladásában" is.

[5] Ez az úgynevezett spontán privatizáció nem volt spontán abban az értelemben, hogy a kormányzati szervezetek tudtával ment végbe. (Formálisan is engedélyt kellett kérni minden vegyesvállalat-alapításhoz, az államigazgatási irányítás alatt álló cégeknek pedig bármilyen szervezeti-tulajdonosi lépéshez.) Kétségtelen azonban, hogy a kezdeményezők szinte kivétel nélkül maguk a gazdálkodó szervezetek voltak. (*Móra* [1991], *Voszka* [1991].)

[6] Lásd például *Auth-Krokos* [1989], *Bokros-Tömpe* [1989].

[7] Ez a megjegyzés arra hívja fel a figyelmet, hogy a tradíciók kérdését óvatosan kell kezelni: az elmúlt évtizedekben is többfajta magatartásminta élt egymás mellett mind az államigazgatásban, mind a gazdálkodók körében. Érdemes tehát mindvégig megkülönböztetést tenni aszerint, hogy milyen típusú örökségről van szó.

[8] A vállalatokat differenciáló tényezőkről lásd részletesen *Szalai-Voszka* [1995].

szót, a múlt és jelen egymásba kapcsolódásának e gyöngyszemét nem minden nagyvállalat vallhatná pironkodás nélkül magáénak. Egyik csoportjuk továbbvitte az elmúlt évtizedekben sok nagy szervezet számára megszokott, hagyományos magatartásmintát. Ezek a cégek, illetve vezetőik a szó eredeti értelmében véve konzervatívak: saját maguk szinte semmit sem kezdeményeztek a vállalati önállóságnak azokban az éveiben sem, amikor erre formálisan minden lehetőségük megvolt, és kritikus helyzetekben továbbra is az állami mentőövbe próbáltak kapaszkodni. Volt, ahol a menedzsment aktívan lobbyzott, másutt viszont sodródott, tehetetlenül vergődött, ölbe tett kézzel, noha szorongva várta, hogy történjen vele és a cégével valami. Később sokan nehezményezték kimaradásukat az állami mentőakciókból, és ezt egyértelműen fontosságuk elvesztésnek, perifériális helyzetük nyilvánvaló jelének tekintették.

A nagyvállalatok másik csoportja viszont inkább menekült a gyenge államtól. Kényszerűségből, sokszor sértetten, de megpróbált maga boldogulni. Ezen a körön belül az *„örökség-utánzás-felfedezés"* fogalmi kerete szerint kétféle magatartásminta különíthető el: az innováció és az import.

A szervezeti innovációnak a „spontán privatizáció" jellegzetes alaptípusát, a nagy cégek társaságok halmazára bomlását tekintem.[9] Ez a külső - de nem külföldi - szakértők által javasolt,[10] a nagyvállalati vezetés aktív közreműködésével megvalósított átalakulás egyszerre kínált lehetőséget a társaságalapításhoz kapcsolódó adókedvezmények megszerzésére, az adósságok legalább rövid távú kezelésére a tartozásoknak a „holdinghoz" (a korábbi vállalati központhoz) telepítésével. Ezzel lehetőség nyílt a külső tőke bevonására a tehermentessé vált, kisebb alaptőkéjű, jól körülhatárolt profilú cégekbe - miközben az egész nagyvállalat eladása reménytelennek vagy nem kívánatosnak látszott -, a költségek csökkentésére, az önállósított részlegek alkalmazkodóképességének javítására. A feszültség oldódott a nagyvállalati központ, valamint a korábban is elszakadásra törekvő gyárak között.[11]

Ez a megoldás közvetlen kormányzati segítség nélkül, hallgatólagos jóváhagyással ígért menekvést a csődtől - és részben a közvetlen állami fennhatóság alól is. Noha a „spontán privatizációnak" e szülöttei kezdetben állami kézben maradtak - vagyis a szó szűkebb értelmében privatizációról nem beszélhetünk -, a társasági formát öltő részlegek vagyonához a kormányzat kevésbé férhetett hozzá.

Radikálisabban elszakadt az államtól a nagyvállalatok harmadik típusa, amely megpróbált a cég egészébe - nem csak kis részeibe - gyorsan külföldi tőkét bevonni. Az ilyen jellegű privatizáció import: a módszer, a tőke, továbbá a szándékok szerint a technológia és a piaci lehetőségek importja is.[12]

Az államtól való függetlenedés egyik fokozata sem jelenti azt, hogy az érintett cégek az „innovációval" vagy az „importtal" párhuzamosan, illetve helyzetük rosszabbra for-

[9] Így a fogalom lényegesen szűkebb, mint ahogy azt Laki Mihály [1994] más összefüggésben, de szintén a „szervezeti innováció" kifejezést használva körvonalazta, beleértve a társaságalapítás és a privatizáció egészét.

[10] Lásd többek között *Csillag* [1988] és *Matolcsy* [1990] vagy a Pénzügykutató Rt. szakértői tevékenységét sok nagyvállalatnál 1987 és 1990 között. Ebben az időben a külföldi tanácsadó cégek még alig nyitottak irodát Magyarországon. Külföldi szakértők jelen voltak ugyan, de tevékenységük inkább a vállalatok átvilágítására és részjavaslatok kidolgozására, nem pedig a szervezet radikális átalakítására irányult.

[11] Meg kell jegyezni, hogy ezeknek az érveknek a jelentős része nem vadonatúj, mint ahogy a részlegek felemás önállósításának előképe is megjelent már korábban vállalati gazdasági munkaközösségek, majd leányvállalatok és kis vegyes vállalatok alapításának formájában. Itt megint az „örökség" továbbvitelének jelét látjuk, mégpedig a lassú felbomlás, a szervezeti reform hagyományának folytonosságát.

[12] Ugyanakkor sokszor tradíció is, csak egy régebbi, az 1945 előtti hagyományok fonalának felvétele. A gyorsan privatizált cégek egy része (a Tungsram, a Chinoin, a Ganz Mávag utódvállalatai, majd a Telefongyár) a háború előtt is külföldi tulajdonban voltak.

dulásakor ne próbáltak volna meg központi preferenciákhoz jutni. A motivációk sorában is felbukkant a normatív – társaságalapításhoz vagy vegyes vállalat létrehozásához kapcsolt – adókedvezmények fontossága. A társaságok halmazára bomlott nagyvállalatok egy része rövidesen a csőd szélére sodródott, és a korán privatizáltak közül – a szerződésekben már eleve kikötött jelentős kedvezmények ellenére – jó néhányan óriási veszteségekkel küszködtek.[13] Ekkor sokan állami segítségért, megkülönböztetett bánásmódért folyamodtak. A nagy vegyes vállalatok – most már belföldi szereplőként – gyorsan alkalmazkodtak a tervgazdaság tradícióihoz: a kormányzattal folytatott alkudozás élharcosai lettek. Voltak ezzel szemben olyan – magukat elég erősnek érző – nem privatizált cégek is, amelyek a nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján kifejezetten elutasították a állami mentőövet, vagy legalábbis látványos akcióknak nem akartak részeseivé válni, mert tartottak az ezzel járó közvetlen beleszólástól.

A vállalati stratégiák és magatartásminták differenciáltak voltak tehát. Ráadásul a bemutatott három csoport egyike sem tiszta típus, s még inkább kevertnek látszanak, ha az időbeli változásokat is figyelembe vesszük. Ez azonban már szorosan összefügg az állami magatartás változásával.

„Félfordulat" az újraelosztás tradíciója felé

Az új kormány 1990 nyarán súlyos dilemma elé került: próbálja-e megmenteni, vagy hagyja sorsukra a válságba jutott nagyvállalatokat? Az utóbbi mellett politikai és gazdasági érvek is szóltak. Politikai érv volt – bár ezt a „nyugodt erő" koalíciója a nyilvánosság előtt nemigen hangoztatta –, hogy a szocialista nagyvállalatokat, a régi iparpolitika, a kommunista hatalom letéteményeseit szét kell verni, és meg kell mutatni, hogy az állam ki tudja vonni magát az ipari lobby hatása alól. Szűkebben vett gazdasági szempontból a költségvetési hiány és a támogatások csökkentésének általános törekvésén túl a kormányzat attól is tarthatott, hogy egy-egy cég megmentése elindítja a többi nagyvállalat követeléseinek lavináját.

Másfelől viszont komoly érveket lehetett felhozni a megmentés mellett is: több tízezer ember munkahelyéről, sokmilliárdos termelési értékről, teljes szakmák-iparágak sorsáról volt szó, amelyeknek nemcsak a fenntartása, hanem a megszüntetése is sokba kerül. Ráadásul a bajba jutott nagyvállalatok válságkörzetekben összpontosultak. Ezeken a régiókon 1990–1991-ben tüntetések és sztrájkok hullámzottak végig.

1991 tavaszára elkészült az ipari tárca átfogó koncepciója, amely ezt az „egyrésztmásrészt" megközelítést tükrözte. Miközben a minisztérium szükségesnek tartotta a piaci szelekciót, a veszteséges cégek mielőbbi felszámolását, úgy vélte, hogy az átmenet időszakában „az állami és így a minisztérium szerepe is erőteljesebb és aktívabb kell legyen, mint a kiépült piacgazdaságban". A regionális és ágazati válságok kezelésére programot kell készíteni, és indokolt egy struktúrafejlesztési alap, valamint egy regionális fejlesztési alap létesítése (*IpM* [1991]).

E dokumentum fogalomrendszere, a feladatok részletezettsége, az állami közreműködés tervezett mértéke eltér ugyan az 1989 előtti iparpolitikai koncepcióktól,[14] és a megoldási módok is tartalmaznak néhány (importált) újdonságot. A gyakorlati lépések azon-

[13] Ez azt jelenti, hogy sem az innovatív, sem az utánzó magatartás nem vezetett feltétlenül sikerre. Másfelől viszont a konzervatív-tehetetlen nagyvállalatok egy része átvészelte a kritikus éveket. Az egyes vállalattípusokhoz rendelt jelzők tehát nemcsak elvileg, hanem maguknak az érintetteknek a szempontjából is értéksemlegesek.

[14] Vö. például az egyik legutolsó „békebeli" IKM-dokumentummal, az 1987. végi Ipari szerkezetátalakítási programmal.

ban egyértelműen a tradicionális irányban indultak. A kormányzat nem tudta legalább a maga számára megnyugtatóan feloldani a dilemmát. Kétlelkűsége, hezitálása a széles publikum számára is nyilvánvalóvá vált.

Csak kiragadva néhány példát a korabeli sajtóból: „Az állam nem vonulhat ki a saját tulajdonából, vagyis az ipari tárca nem teheti meg, hogy operatív kérdésekkel ne foglalkozzon" – állította a kormány egyik tagja 1991 végén (*Kovács* [1991]). Néhány hónappal később viszont az újonnan kinevezett ipari miniszter kijelentette: „Ózd nem lesz zászlóshajó az acélcsatában! ... A költségvetés nem teheti meg, hogy átvállalja a vállalati terheket." (*Szabó* [1992].) A gyár azonban előleget és garanciát kapott a költségvetéstől. A kemény hang-folyamatos kormányzati segítség kettőssége ismétlődött ebben az időben Diósgyőrött és a szénbányáknál. A hagyományok erejét jelzi, hogy az első lépés több helyütt az árak és termékpályák kötelező előírása volt, ami később szervezeti integrációhoz vezetett. A preferenciák irányát pedig a helyi felzúdulások szabták meg – a szó szoros értelmében „tűzoltó" jellegűek voltak.

E szórványos (és többnyire nem túl nagy közvetlen költségvetési kiadással, sokszor inkább a terhek vállalatok közötti újraelosztásával járó) esetek fordultak azután 1992-től intézményes támogatási formákba, amelyek közül a megkülönböztetetten kezelt „piszkos 13" nagyvállalat, a bank- és adóskonszolidáció, a garancialapok és a tulajdonosi intézmények kezességvállalása a legfontosabb.[15] Az új, jobban szerkesztett és tetszetős formában kiadott iparpolitikai koncepció lényegében megismételte az előző változat mondanivalóját, de most már határozottabban kiemelte: „Az államnak aktívabb szerepet kell vállalnia a válságmenedzselésben, a gazdálkodó szervezetek reorganizációjában" (*IpM* [1993]).

A támogatási formák intézményesítésének 1992-es időpontja két másik fontos intézkedéssel is összefüggött. Ekkor lépett életbe a szigorú csődtörvény – azaz ettől kezdve az állam elvileg hitelezőként is keményen lépett fel. Ekkor fogadták el az új privatizációs törvényt is, amelynek egyik leglényegesebb eleme a privatizációs döntések 1990-es központosítása után az összes tulajdonosi jog centralizálása a társasággá alakulás kötelező előírásával.[16] Ez blokkolta – vagy legalábbis informális csatornákba terelte – az innovatív-kezdeményező vállalati magatartásformákat, és részint lehetőséget, részint ösztönzést adott az egyedi beavatkozásoknak. Az operatív irányítás pedig, noha a „kemény kéz" jegyében próbálták gyakorolni, mind gazdasági, mind szociológiai szempontból szinte automatikusan fordult át az egyedi kedvezményezés megszokott pályájára.

Mindennek hatására sok vállalat ismét erősebben a kormányzat felé fordult – hiszen az esélyek javultak –, s ekkor érett be a konzervatív magatartásforma gyümölcse is. Voltak olyan cégek, amelyek számára az állami segítség valódi átstrukturálást, tartósnak látszó eredményeket hozott, a többségnek azonban csak vegetálásra – és az igények folyamatos újratermelődésére – volt elegendő. A kedvezmények többnyire az adósságok elengedését, átütemezését vagy részvényre váltását, továbbá állami garanciákat, esetenként piacvédelmi lépéseket jelentettek.

A preferenciáknak ez az utóbbi típusa azonban kivételesnek számít. Amiért az állami magatartásban csak „félfordulatról" és nem teljes visszakanyarodásról beszélhetünk, az főként a piacteremtő szerep elutasításának, a termékáramlás nyitottságának és ezzel a behozatal által támasztott versenynek a többé-kevésbé következetes fenntartása volt. A tradíciók tehát nem törték át teljesen az importált liberalizmus falát, de kétségtelenül beleékelődtek, átrajzolva az építmény kontúrjait.

A felemás elveken és gyakorlaton, valamint a két megközelítés ellentmondásosságán az 1994-ben hivatalba lépett új szociál-liberális kormány nem változtatott, sem abban az irány-

[15] Lásd erről részletesen *Karsai* [1993] és *Voszka* [1993*b*].
[16] Lásd erről részletesen *Voszka* [1993*a*].

ban, hogy az MDF-kormány által elindított osztogatást a gazdasági liberalizmus szellemében blokkolta volna, sem pedig a másik – talán még többek által várt – irányban, hogy jelentősen kiterjesztette volna a kedvezményeket. A kormányprogramok, a pénzügyi és iparpolitikai koncepciók továbbra is az állam visszavonulását hirdették (bár több helyütt kiskapukat nyitva), de a milliárdok tovább csordogáltak a vállalatok egy csoportjának lyukas zsebébe.

A koalíciós megállapodás és ennek alapelveit szó szerint ismételve, a kormányprogram tervezete[17] a gazdaságpolitika általános kérdései között kiemelte, hogy a vállalati válságok kezelésének alapvető módszere a mielőbbi privatizálás – a végképp csődbe jutott cégeket pedig fel kell számolni. A dokumentumok előirányozták az adóskonszolidáció leállítását és új program kidolgozását. (Az új konszolidáció alapelve a banki döntés, de emellett költségvetési adósságátvállalalás is lehetséges, ha a cég gyorsan privatizálható, továbbá „szűk körben, évente néhány esetben" egyéb állami segítségnyújtásra szintén sor kerülhet.) Az iparpolitikai rész pedig külön is említette a nagyvállalatok helyzetének áttekintését, és „a szükséges piackonform intézkedések kidolgozását" (uo.).

Ha a válságkezelés fő módja valóban csak a gyors magánkézbe adás lett volna, akkor a nagyvállalatok egymás után a felszámolás sorsára jutottak volna. A kormány működésének első másfél évében ugyanis a privatizáció mindenütt, de főként ebben a körben szinte leállt. A „szűk körű támogatások" viszont többeknek megadattak – továbbra is differenciáltan, de az évi egy-két esetet biztosan meghaladva. Még szélesebb a kör, ha nemcsak a nyílt költségvetési-tulajdonosi támogatásokat, hanem a „piackonform eszközöket" és a rejtett módszereket is figyelembe vesszük.[18]

Az újraelosztás sok vonása az elmúlt évtizedek modelljéhez hasonló, de több ponton módosulás érzékelhető.[19] A legfontosabb különbség az, hogy a gazdaságon belüli redisztribúció sem 1992, sem 1994 után nem vált az egész gazdaságot átfogó rendszerré. A vállalkozások széles köre az államtól függetlenül, valódi piaci környezetben működik, és a cégek megmentése nem terjed ki a nagyvállalatok mindegyikére sem: a kormányzat sokukat sorsára hagyta. Ugyanakkor már 1992-től jól érzékelhető a redisztribúció politikai megfontolásokból, vállalati nyomásból és az újraelosztás immanens jellemzőiből táplálkozó tovaterjedési tendenciája. Ráadásul a stabilizáció, a szigorú monetáris politika jegyében 1995 tavaszán a behozatalra egységesen kivetett vámpótlék éppen az állami visszavonulás addig leginkább következetesen alkalmazott elemét, a piacteremtő szerep háttérbe húzódását ingatta meg, miközben a mindkét fél számára kiutat jelentő privatizáció sem halad előre.

Összefoglalva, a nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján kényszerhelyzetben, tapasztalatok híján a kormányzat először a liberális eszmék és eljárások importjával próbálkozott, noha az előző évtizedek örökségének nyomaitól nem tudott megszabadulni. A nagy cégek körében a tradíció és az import mellett az innováció magatartásmintája is megjelent. A válsághelyzetek sokasodása, a gyakran megint politikai köntösben megjele-

[17] A Magyar Szocialista Párt és a Szabad Demokraták Szövetsége között létrejött koalíciós megállapodás (1994) és A Magyar Köztársaság kormányának programja (1994). Végleges kormányprogram kiadására tudomásom szerint azóta sem került sor. Az 1994. júliusi dokumentum megírása után ugyanis a munkák a hároméves és hosszabb távú („modernizációs") programok felé fordultak, de a tervezetek egyikére sem került még a jóváhagyás pecsétje.

[18] Ez utóbbiak szerepének erősítését emeli ki a legújabb iparpolitikai koncepció is (*IpM* [1995]). Az alapos, tárgyszerű elemzéseket – nemcsak távlati terveket – tartalmazó dokumentum szerint „tömeges, csoportos vállalati válságkezelésre már nem kell felkészülni", kormányzati döntésű reorganizációra csak az acél- és alumíniumiparban van szükség. Adópreferenciákkal, speciális hitelkonstrukciókkal, a garanciarendszer szélesítésével, az exportfinanszírozás feltételeinek javításával, a nagybefektetők kiemelt kezelésével célszerű viszont ösztönözni a beruházásokat, az innovációt, a külföldi tőke betelepedését és a kivitel növelését. A forrásokat elkülönített alapok, speciális pénzintézetek biztosítják.

[19] Lásd erről részletesen *Voszka* [1993*b*].

nő vállalati nyomás erősödése, valamint mindkét kormány törekvése a tulajdonosi és privatizációs döntések központosítására a tradicionális-újraelosztó pályák felé terelte, majd ezen tartotta az állami szervezeteket. Az innovatív stratégiák intézményes blokkolása, a támogatásszerzési esélyek javulása, illetve a konzervatív orintáció sikere az újraelosztás hagyománya felé fordított sok vállalatot is. 1996 tavaszán mind az állami, mind a vállalati magatartásminták alakulása képlékenynek látszik, e minták különbségei valószínűleg tartósan fennmaradnak.

*

Végül még egy megjegyzés az *„örökség–utánzás–felfedezés"* fogalmi triászáról. Azt gondolom, hogy a fogalmi keret mindhárom elemét érdemes külön megvizsgálni a tárgy, a motiváció és a tartalom szerint. A vállalati válságok kezelésének elemzésében az első szempont szerint az intézményi és szabályozási rendszer változtatását érintő elképzeléseket lehet elkülöníteni, a második szerint pedig a kényszer, a hatalmi-politikai szempontok és a „vegetatív működés" szerepét. A legnagyobb figyelmet a tradíció–import–innováció tartalmának meghatározása érdemli. Az import korántsem csak a liberális elvek átvételét jelentheti, a hagyományok között pedig felbukkanhat az 1945 előtti örökség csakúgy, mint a tervgazdaság központosító-újraelosztó tradíciója és a reformok módszerének továbbvitele.

Hivatkozások

Auth Henrik–Krokos János [1989]: Gyanús átalakulások. Figyelő, február 9.

Bokros Lajos–Tömpe István [1989]: Egy társadalom védelmében. Figyelő, szeptember 21., 28. és október 5.

Csillag István [1988]: Társasági tulajdon, a szocialista tulajdon újraértelmezése. Megjelent: Tulajdonreform. Pénzügykutató Rt. Budapest.

IpM [1987]: Ipari szerkezetátalakítási program.

IpM [1990]: Reorientációs és korszerűsítési stratégia a feldolgozóiparban. Február.

IpM [1991]: Iparpolitikai koncepció. Május.

IpM [1993]: Iparpolitika az 1990-es évekre.

IpM [1995]: Ipari jövőkép. Az ipar versenyképességének növelését elősegítő iparpolitikai programok. Július.

Karsai Judit [1993]: Fedőneve: reorganizáció. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Kovács András [1991]: A műszaki fejlesztés több pénzt igényelne. Interjú László Jenő közigazgatási államtitkárrral. Magyar Hírlap, október 11.

Laki Mihály [1994]: Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején. Megjelent: Miért hagytuk, hogy így legyen? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.

A Magyar Köztársaság Kormánya [1990]: A nemzeti megújhodás programja.

A Magyar ... [1994]: A Magyar Szocialista Párt és a Szabad Demokraták Szövetsége között létrejött koalíciós megállapodás. Magyar Hírlap, június 27.

A Magyar Köztársaság ... [1994]: A Magyar Köztársaság kormányának programja (1994–1998). Tervezet, július 8.

Matolcsy György [1988]: Az állami vállalattól a társulásig, Valóság, 6. sz.

Móra Mária [1991]: Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Szabó Iván [1992]: A miniszter válasza cikkünkre, Magyar Hírlap, március 5.

Szalai Erzsébet–Voszka Éva [1995]: Privatizáció és szerkezetváltás: a nagyipari struktúra átalakulása a kiemelt vállalatok körében. Kézirat. november.

Voszka Éva [1991]: Tulajdon – reform. Pénzügykutató Rt., Budapest.

VOSZKA ÉVA [1993*a*]: Állami társaságok – a „spontán privatizáció" és a kényszerátalakulások szülöttei. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
VOSZKA ÉVA [1993*b*]: A redisztribúció újraéledése. Pénzügykutató Rt., Budapest.

Csillag István

Az állam biztonságától a köz biztonságáig

A posztszocialista átmenet (reformkorszak) összes ellentmondása egyetlen kérdésben sűrűsödött: meg lehet-e szabadulni az államtól? A pártállamtól, illetőleg az állampárttól való megszabadulásra a különböző közép-kelet-európai országok a nyugati civilizációtól különböző mintákat, példákat vehettek kölcsön, de a 17-18. századból vett analógiák egyike sem bizonyult kellően tartalmasnak. Az utánzás, az örökség, illetőleg az innováció kérdései bármennyire is termékenynek tűnnek, az államtól való megszabadulás alapkonfliktusának elemzésénél csak korlátozottan használhatók.

A gondot az okozza, hogy a gazdaság és a társadalom szinte minden pórusában – többé-kevésbé – jelenlévő posztszocialista állam nem irtható ki gyökeresen, a különböző túlélő állami funkciókban óhatatlanul érvényesül egyfajta, a polgári társadalmakat, a nemzetköziesített versenygazdaságot is befolyásoló, torzító folyamatosság.

A kontinuitás még az olyan egyértelműen meghaladottnak hitt túlsúlyos állami funkciók esetében is érvényesül, mint a szabályozó funkció, avagy a tulajdonosi szerep. A posztszocialista állam versenyellenes, közhatalmi elemeket felhasználó, mindent átható mechanizmusai a szolgáltató vagy az újraelosztó tevékenységekben is tovább működnek. A gazdasági-társadalmi berendezkedés gyökeres megváltozásakor (rendszerváltozás) ezért maradhatott az államtól való szabadulás továbbra is a polgári rendbe torkolló átmenet fő kérdése. Akár a privatizáció, akár a dereguláció, akár a liberalizáció, akár az újraelosztást átszabó államháztartási reform a téma, a közös elem az örökségtől: a mindent átható posztszocialista államtól való szabadulás.

Bármennyire (látszólag) közös érdek a (posztszocialista) államtól való szabadulás, az érintettek a különböző állami funkcióktól eltérő mértékben és eltérő ütemben hajlandók megválni, ami sajátos kontinuitást eredményez: a félállami, korporatista viszonyok új formákban való fennmaradását. Az, hogy melyik állami funkciónál, melyik dimenzióban, milyen formában jelenik meg a korporatizmus, a posztszocializmusból örökölt harcmodortól, a nyugati civilizáció által kínált mintáktól függ.

Az állam lebomlásának, illetőleg lebontásának 1989 és 1995 között létrejött eredményei az utánzás, az innováció vagy a megőrzés szempontjából sajátos paradoxonokba fogalmazhatók. E paradoxonok közül néhány:

1. A posztszocialista országok többségében célul tűzték ki a világpiactól való elzárkózás mesterséges (állami) eszközeinek lebontását (liberalizáció). Anélkül, hogy az érintett kormányok felismerték és vallották volna, hogy *a piacnak* (a piaci törvényszerűségeknek, tendenciáknak) nincs *par excellence nemzeti dimenziója* – azaz nemzeti piac nem létezik –, részben törekedtek az áru- (eltérő a mértékben a pénz-) folyamatok nemzetköziesítésére, részben azonban továbbra is korlátozták azt. Sajátos gazdaságpolitikai, intézményfejlesztési „elegyek" jöttek létre. Nincsenek tiszta modellek. Még a leginkább nemzetközinek mondott cseh modellben is rendkívül erős az állami befolyás, a nemzeti korlátok fenntartása.

Csillag István a Pénzügykutató Rt. igazgatóhelyettese.

2. A késői szocializmus jellegzetes „harcmodorát": az állami gyámkodás leküzdését (a szabályozó állam leváltását), a szétrobbant szocialista univerzumban felváltotta az állam fenntartását valló gazdasági ideológia. Amíg a késői szocializmusban Magyarország utolsó szocialista kormánya jellegzetesen a monetarista gazdaságfilozófia jegyében (többé-kevésbé) vállalta a liberalizáció (többé), a dereguláció és a privatizáció (kevésbé) szentháromságát, addig az újdemokrácia koalíciói neo- – avagy poszt- – keynesianus irányba szeretnének fordulni. A dereguláció utált fogalommá vált, a liberalizációval szemben a piac újrafelosztásáért küzdő gazdasági erők a mérsékelt és szelektív protekcionizmussal álltak elő, a privatizáció terén pedig az expanzióhoz szükséges vásárlóerővel nem rendelkező „nemzeti tőke" és a közalkalmazotti közszolgálati szférába, valamint a válságiparokba tömörült „szervezett munkásság" utóvédharcokat vív az állam által kiszivattyúzható vállalatok, vállalatroncsok feletti ellenőrzés megőrzéséért.

3. A változásokat kerülő, az örökséghez ragaszkodó és az átalakulásban vesztes gazdasági-társadalmi csoportok visszamenekültek az állami újraelosztás mechanizmusához. A „változások őrei" azonban minél jobban igyekeznek fenntartani saját – az állami újraelosztás segítségével megszerzett – pozícióikat, annál inkább terhelik túl és roppantják is meg az újraelosztást és az azt működtető állami mechanizmusokat. Az állam – az újraelosztás reorganizációjával – látszólag megerősödik, ugyanakkor növekedése kóros puffadtságnak bizonyul.

4. Az elsorvasztott autonómiák furcsa küzdelmet vívnak a rehabilitálásukért. A társadalmi önszerveződések: a kamarák, az egyesületek, a szövetségek természetszerűleg elutasítják az állam gyámkodó beavatkozását tevékenységük menetébe, viszont a társadalmi elfogadtatásukért (sokszor a monopolszerepért) elfogadják, sőt igénylik az állami regulációt. A monopolképviseleti jog állami deklarálása mellett hangsúlyozottan követelik az állami újraelosztásba való becsatornázást, az államilag begyűjtött forrásokból való részesedést. Miközben a színesedő és egyre intenzívebb társadalmi mozgalmak, autonómiák visszaveszik a szocializmusban államosított szerepeiket, egyre jelentősebb terhet is jelentenek az állami újraelosztás számára. A forrásszegénység, az eszköztelenség és versenykerülő magatartás az önszerveződéseket a korporatív irány elfogadása, sőt kiterjesztése felé löki, ami a félállami mechanizmusok rendkívüli felduzzadását eredményezi (lásd kamarai rendszer, közalapítványok stb.). Ezek a *félállami* szervezetek *még félnek kilépni* a teljes önkéntesség, a képviseletekért való *verseny civil terepére*, ezért az állami kényszerítés eszközeit igénybe véve nem magukhoz engedik, hanem magukhoz kényszerítik a képviseleteket. Ez a félállami szervezettömeg ugyanakkor már fél attól is, hogy teljesen beleágyazódjon az államba, mert tudja, az csak a teljes kudarcra jelentene biztosítékot.

5. Az újraélesztett területi önkormányzatok – ahelyett, hogy felváltották volna a bürokratikus központi koordinációt, a nehézkes központosított eszköz- és forrásátcsoportosítást a helyi rugalmas szervezéssel – a központilag begyűjtött források egyre éhesebb (rászorultabb) igénybe vevőjévé váltak. A központi állami szervek sem utasítják vissza a „tömbösített bácsikkal és nénikkel" folytatott országos szintű egyezkedést. Jóllehet a központi szervek elvesztették uralkodó befolyásukat a területi önkormányzatokhoz sorolt funkciók megvalósításában, akár a közoktatásra, akár a közegészségügyre gondolunk, a bérekről és egyéb feltételekről folyó alkut nem utalják a helyi önkormányzatokhoz, ami a mechanizmusváltásból szervesen következnek, hanem engednek a válságelhárító szerep csábításának. A területi önkormányzatok „eszköztelensége", az állami újraelosztástól való függőségük – a lokálisan megvalósított közfunkciók keretfeltételeinek országos szintre való visszacsurgása miatt – „felelőtlenségükkel" (eladósodás, önkormányzati csőd) párosul. A puha költségvetési korlát valóban a költségvetési gazdálkodásban válik uralkodóvá, illetve azokban a szektorokban, amelyeket az állam válságkezel, reorganizál.

6. Az állami eszközök és mechanizmusok sajátos újraértelmezése miatt prekapitalista

reminiszcenciák ébrednek. A legnagyobb tengeri rablókból emelkednek ki a „királynő admirálisai" ahogy valaha a Tudor uralkodóknál. A koraszülött vállalkozók (*a' la* Kornai) génjeikben hordozzák a versenykerülő, az állami mechanizmusokba (a „tervbe" – lásd Bauer) akaszkodó magatartás kódjait. A posztszocialista, nem nemzetköziesedett, azaz *nemzeti vállalkozó* az állami elosztás emlőin él. Címzettje vagy részese a reorganizációknak (lásd: a borsodi térségre szánt állami pénzek a lokális vállalkozókon „keresztül" jutnak el a címzettekhez), cinkosa vagy részese az adóelkerülő nagy és kis panamáknak; haszonélvezője vagy tettese a vagyonos állami cégek felszámolás során történő felélésének. A posztszocialista kornak „köztörvényes" vállalkozói valóban a közös törvények sajátos alakítása, alkalmazása során hozzák létre saját (későbbiekben törvényes) bázisukat. A köztörvények „pórusainak" tágassága is hozzájárul az átmenet hőseinek (lásd Harvard alapkezelő tulajdonosa, a magyar nagyvállalkozók, a lengyel külkereskedelem nagymoguljai) állammal egybeforrott sajátos szerepéhez.

7. Amíg a bevételi oldalon (költségvetés, az állami újraelosztás) a menekülés az államtól (a gyámkodástól) vált a normális gazdasági viselkedés első számú parancsává – azaz hasznává –, addig a kiadási oldalon az állam „szoknyája alá húzódás" (reorganizáció, konszolidációk, bérrendezések) tömegesen űzött szerencsejáték lett. Felcserélődik az adófizetők pénze a közpénzzel. A köznek ugyanis senki sem felelős, a „köz" még sohasem jött szembe az utcán, az adófizető azonban igen. Az újraelosztás átláthatósága ellentétes a közszféra kiterjesztésével, a közpénz elpazarlásával. Az adófizető polgár még nem vált ideáltípussá a magyar átmenetben. Az adófizető polgár helyén egyelőre a közérdekeket védő, közpénzből részesedni óhajtó cselédek ülnek.

Az AULA Kiadó gondozásában megjelent

KAPITÁNY ZSUZSA

FOGYASZTÓI MAGATARTÁS AZ AUTÓPIACON

című könyve

Fűzve 162 oldal, ára 560 forint

Kapható
a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó boltjaiban
és a BKE Student könyvesboltjában.

Megrendelhető az AULA Kiadó címén:

1053 Budapest, Veres Pálné utca 36.
Telefax: 217-2714

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (564–576. o.)

Nyiri Lajos

Leszakadás vagy követés a tudásintenzív fejlődésben

A hazai K+F az OECD-folyamatok tükrében

A tudomány és technika területén az OECD-országok ráfordításainak, a kormányok szerepvállalásának, az üzleti szféra erőfeszítéseinek vizsgálata alapján megállapítható, hogy a napjainkban meghatározó tudásintenzív fejlődési típusban a gazdasági növekedés fontos hajtóereje a kutatási-fejlesztési tevékenység. A nemzetközi gyakorlatot elemezve, egyértelműen kimutatható a periféria és a dinamikus fejlődést felmutató országok stratégiája közti különbség. A válaszút elé érkezett Magyarországnak ezek ismeretében kell eldöntenie: miként támaszkodik a versenyképességet egyre inkább meghatározó tudásbázisra, és az uralkodó tendenciák tanulmányozása és figyelembevétele alapján kell kialakítani a tudomány- és technológiapolitikát, amely a modernizáció gazdasági és társadalmi feladatainak teljesítését szolgálja.

A magyarországi kutatás-fejlesztés területét elemző írások, tanulmányok az elmúlt években egy dologban egyetértettek: a mai helyzet rendkívül kedvezőtlen. Annak megállapítása, hogy valami jó vagy rossz, mindig összehasonlítás eredménye. A referencia kiválasztásában rendszerint van némi önkényesség, ami persze visszahat a következtetések hitelességére, komolyságára. Politikusok, kormányzati szakemberek, szakmai szervezetek vezetői, valamint a kutatók is az iparilag fejlett országokat tekintik általában viszonyítási alapnak. Gyakran hangzik el érvként, hogy Magyarország adott mutatószámot illetően lényegesen elmaradt az Európai Uniótól, de hasonló hivatkozási pontként emlegetik az OECD-t is. Miközben jogos a tiltakozás az ellen, hogy blokként kezeljék térségünket, ezek az összehasonlítások homogén szervezetként tüntetik fel az EU-t, vagy az OECD-t. Az így leegyszerűsített, a tartalmi elemek feltárására nem is törekvő, a döntésekre a nemzetközi gyakorlatból kiragadott példát kereső és természetesen találó érvrendszer használata konzerválja azt a – magyar döntéshozatali kultúrában mélyen gyökerező – rutinná vált gyakorlatot, amely nem a tények, tapasztalatok elemzésére épít, hanem a lényegében már meghozott döntésekhez keres érveket. Pedig az OECD-konform mérési, statisztikai módszerek alkalmazása a kutatás és fejlesztés területén is elengedhetetlen az összehasonlíthatósághoz. Ez azonban a stratégiai döntések meghozatalához csak a szükséges feltételeket biztosítja, az elégségeseket nem. Egyes kiragadott statisztikai mérőszámok helyett ugyanis mindig az ezek mögött meghúzódó folyamatok elemzésére kell(ene) koncentrálni. Tekintve, hogy a kutatás és fejlesztés nemzetközi trendjeivel történő hazai példálózás terén még a leglényegesebb mutatószámok esetében is rendkívül nagy a szórás, gyakoriak az egymásnak ellentmondó hivatkozások és helyenként fogalmi zavarral is találkozhatunk, e cikk nem többre és nem kevesebbre vállalkozik, mint az OECD-országok kutatás-fejlesztési ráfordításainak időbeli alakulásából bizonyos – reményeink szerint Magyarországon is hasznosítható – következtetések levonására.

Nyiri Lajos az OMFB ügyvezető elnöke.

K+F ráfordítások és a GDP

Az elmúlt évtizedekben a kutatási-fejlesztési (a továbbiakban: K+F) tevékenység egyre közvetlenebb gazdasági versenyképességi tényezővé vált. Ezzel párhuzamosan egy gazdaság (ország) ez irányú aktivitásának egyik legfontosabb jellemzőjévé lépett elő a teljes K+F ráfordítás (angolul: Gross Domestic Expenditures on Research and Development - GERD) GDP-hez viszonyított aránya. Mivel a továbbiakban elsősorban ezzel a „mérőszámmal" dolgozunk, az *1. táblázatban* közöljük az OECD és egyes ázsiai dinamikusan fejlődő országok egy főre jutó GDP-jének alakulását 1981 és 1993 között.

1994-ben a hazai teljes K+F ráfordítás/GDP értéke 0,93 százalék volt a KSH hivatalos adatai szerint, ugyanakkor vezető tudósok (nem az innovációkutatás területéről), szakmai szervezetek - empirikus adatokkal ugyan nem alátámasztva és a helyzet drámaiságát szónoki fogásként alátámasztandó - ennél lényegesen kisebb értékeket emlegetnek 0,3 - 0,5 százalék között.

1. táblázat

A GDP alakulása az OECD-ben és néhány dinamikus ázsiai országban (1981 és 1992)

Ország	Az egy főre jutó GDP		
	1981	1992	index 1981=100
	ECU folyó áron		
Dánia	11 525	20 049	173,9
Finnország	9 905	16 942	171,0
Norvégia	12 688	19 911	156,9
Portugália	2 237	5 745	256,8
Görögország	4 009	5 622	140,2
Törökország	1 297	1 527	117,7
Spanyolország	5 047	10 773	213,5
Írország	5 020	9 415	187,5
Franciaország	11 140	17 165	154,0
NSZK	11 874	17 759	149,6
Svájc	16 025	27 822	173,6
Hollandia	10 800	15 793	146,2
Egyesült Államok	11 963	17 921	149,8
Japán	9 297	21 738	233,8
Korea	1 646	5 236	318,1
Szingapúr	5 136	12 130	236,1
Hongkong	5 449	11 845	217,4

Forrás: The European Report [1994].

Az OECD-országok, valamint azon belül a három nagy térség teljes K+F ráfordítás/GDP alakulását mutatja a *2. táblázat*. Vagyis akár az OECD-hez, akár az EU-hoz viszonyítjuk magunkat - legalábbis ami az átlagot illeti -, 1,5 százalékos célkitűzés ambiciózusnak nem nevezhető.[1]

[1] A Tudománypolitikai Kollégium 1996. január 22-i ülésén, a kormány új tudománypolitikai irányelveinek vitáján éppen e kérdést illetően hangzott el célként - egyelőre még nem döntésként - a „bűvös" 1,5 százalék elérése az ezredfordulóig.

2. táblázat
A teljes K+F ráfordítás/GDP alakulása az OECD három nagy térségében

Térség	Teljes K+F ráfordítás/GDP (százalék)	
	1981	1993
Észak-Amerika	2,3	2,4
EU-15	1,7	2,0
Japán	2,1	2,7
OECD-átlag	2,0	2,2

Forrás: *OECD* [1995].

A legkevésbé dinamikus térséget, az EU-t nézve, a teljes K+F ráfordítás 1981–1985 között átlagosan évi 4,6 százalékkal, 1986–1990 között pedig 4,4 százalékkal emelkedett, vagyis az ilyen célokra fordított összegek tíz év alatt több mint 55 százalékkal növekedtek. Észak-Amerika ezt kissé, Japán pedig igen nagy mértékben haladta meg.

Ha országonként nézzük meg az aktuális adatokat ugyanezen időszakban, akkor néhány további megállapítás tehető:

– A nyolcvanas években a fejlett ipari országok mindegyikében (kivéve az Egyesült Királyságot és Hollandiát) növekedett a GDP-hez viszonyított K+F ráfordítások aránya, ami egyértelműen a versenyképesség és a technológia szorosabb kölcsönhatásának gazdaságpolitikai felismerésével függ össze.

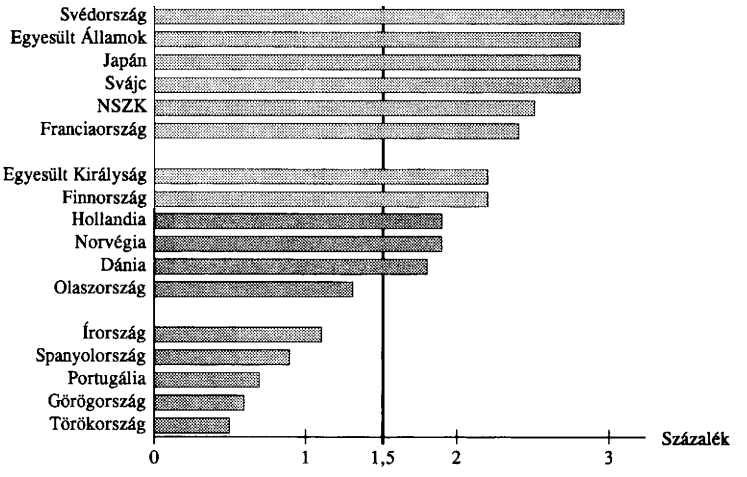
– Kiemelkedően magas a ráfordítások aránya Svédországban, az Egyesült Államokban, Japánban, Svájcban, az NSZK-ban és Franciaországban.

– A számunkra kritikus 1,5 százalékos érték alatt találjuk Görögországot, Írországot, Olaszországot, Portugáliát, Spanyolországot és Törökországot.

– 1993-ban a teljes ráfordítások (385 495 millió dollár folyó áron – *OECD* [1995]) 84 százalékán öt ország – az Egyesült Államok, Japán, az NSZK, az Egyesült Királyság és Franciaország – osztozott. Ennek az összegnek több mint fele az Egyesült Államok, negyede Japán részesedése. Európán belül is egyfajta koncentráció figyelhető meg: a teljes 123 056 millió dolláros ráfordítás csaknem 70 százalékát az előbb említett három európai ország teljesítette. Ezzel magyarázható az EU–15 térség viszonylag magas teljes K+F ráfordítás/GDP aránya (2,0 százalék 1993-ban), miközben a tagállamok döntő többsége (szám szerint tíz ország) alatta marad ennek az értéknek.

– Különösen figyelemre méltó néhány kisebb ország aktivitásának intenzív növekedése az elmúlt 15 évben, amely azzal függ össze, hogy ezek a nemzetek stratégiai elemként jelenítik meg gazdaságpolitikájukban a tudásintenzív fejlődést. E stratégia meghatározó eleme a felismerés: már ma meg kell ismerni azokat a tudományos és technikai eredményeket, amelyek holnap alakítják-befolyásolják a világpiaci értékrendet, és ennélfogva birtoklásuk, illetve az adaptálásukra történő felkészülés komparatív előnyt jelenthet. Finnország 1981 és 1993 között 1,2 százalékról 2,2 százalékra növelte GDP-arányos ráfordításait, Dánia esetében ez 1,1 százalékról 1,8 százalékra, Norvégiában 1,3 százalékról 1,9 százalékra, Svédországban pedig 2,3 százalékról 3,1 százalékra emelkedett (*OECD* [1995]). Vagyis miközben az egész világon a ráfordítások koncentrációját figyelhetjük meg, a dinamikus OECD-„kisgazdaságok" egyre jelentősebb erőket fordítanak a tudás- és technológiabázisaik fejlesztésére. E törekvések mögött elsősorban nem presztízskutatások végzésére vagy a globális értelemben is jelentős áttörést eredményező technológiák létrehozására irányuló célkitűzések állnak. Ezek az országok magas színvonalú és növekvő tudásbázissal alapozzák meg a nemzetközi vérkeringésen belüli haladásukat,

1. ábra
A teljes K+F ráfordítás alakulása a GDP százalékában 1993-ban



Forrás: *OECD* [1995].

és javítják saját problémáik megoldására irányuló képességeiket, ugyanakkor pragmatikus technológiapolitikát folytatva, bizonyos műszaki területekre (prioritásokra) koncentrálnak. Kiemelt K+F területnek tekintik például Finnországban az élelmiszeripart, a faipart, a papírgyártást, Dániában az élelmiszeripart, a gyógyszergyártást, Svédországban pedig a papír- és gyógyszergyártást, a megmunkált fémtermékek és a távközlési, félvezetőipari termékek előállítását. Bár nyilvánvalóan a prioritási listán még szerepelnek további területek, azonban a felsorolt témák kutatására és kísérleti fejlesztésére az OECD átlagnál lényegesen nagyobb arányban fordítanak forrásokat.

– A periféria országaira egyértelműen az alacsony K+F ráfordítás jellemző, de még ezekben a gazdaságokban is a GDP növekedését meghaladó mértékű volt a vizsgált időszakban a K+F ráfordítás.

Az OECD-térségben 1981–1993 között a teljes K+F ráfordítás/GDP arány a legnagyobb mértékben – 1 százalékponttal – Finnországban növekedett. Ha ennek tükrében nézzük az ezredfordulóig Magyarországon elérni kívánt 1,5 százalékot és a jelenlegi 1 százalék alatti helyzetet, akkor a jelzett célkitűzést már nem tekinthetjük elhanyagolhatónak. Ezt igazolja Japán második világháború utáni példája is, amely 1960 és 1990 között rendkívül szerves fejlődés részeként növelte meg 1,11 százalékról 2,78 százalékra a teljes K+F ráfordítás/GDP arányát (*White Paper* ... [1995]). E növekedés csak 1975–1978 között tört meg kissé az olajválság hatásaként, amúgy egyenletesen növekvő volt. Ehhez hozzá kell tenni, hogy a dinamikusan fejlődő ázsiai térség néhány országa az OECD sikergazdaságaihoz hasonló mértékben növeli K+F ráfordításait. A teljes K+F ráfordítás/GDP arány például a Koreai Köztársaságban 1980 és 1990 között 0,89 százalékról 1,9 százalékra, Tajvanon pedig 0,7 százalékról 1,7 százalékra emelkedett (*Asia's New* ... [1995]), és ez a trend a kilencvenes években is folytatódott. Vagyis 10-12 éves időszak alatt tudták még ezek az amúgy az átlagost messze meghaladó dinamizmust felmutató gazdaságok is 1 százalékponttal növelni a teljes K+F ráfordítás/GDP értéket. E növekedés mögött azonban minden esetben a GDP számottevő emelkedése és a vállalkozások fokozott szerepvállalása érhető tetten. A nemzetközi folyamatok elemzése alapján

levonható tanulság: a vállalkozásoknak a K+F finanszírozásában való erőteljesebb részvétele kívánatos. Egy magyarországi szerves fejlődést csak ezt szolgáló tudatos és aktív gazdaság- és innovációpolitika eredményezhet. Csak így csökkenthető az állam túlsúlya. Mindez a jelenlegi folyamatok teljes körű újragondolását igényli. Ugyanakkor meg kell jegyeznünk, hogy e folyamatok időállandója években mérhető. Még azonnali (az 1997. évi költségvetési és adótörvényekben hatályba lépő) intézkedéscsomag is csak hosszabb távon hozhat érzékelhető változásokat a vállalkozások K+F aktivitása terén, ugrásszerű javulásra 2000-ig nem lehet számítani. Éppen ezért ezzel párhuzamosan, fokozatosan csökkenő arányban pótolható (pótolandó) központi forrásból a kieső rész.

A K+F ráfordítások forrásának szerkezete

Az előzőekben a teljes ráfordításokkal foglalkoztunk, amely nemcsak a költségvetési pénzeket, de más, mindenekelőtt az üzleti élet forrásait is tartalmazza. Hazai érvelésekben - még szakmai körökben is - előfordul, hogy a teljes K+F ráfordítás/GDP tényszámokat mint kormányzati ráfordításokat emlegetik. Gyakran találkozunk azzal a leegyszerűsített világképpel is, amely a műszaki fejlesztést kizárólag vállalati kategóriaként (feladatként) kezeli, egyben az állam (kormány) erőteljes visszavonulását sugallva. De vajon az egyes OECD-országok kormányai miként vélekednek szerepükről (megint csak a K+F ráfordítások tükrében)?

Az adatok azt mutatják, hogy az OECD tagjainak innovációpolitikája nem támaszkodik pusztán a piaci motivációkon alapuló allokációra. A tudomány és a technika viszonylag széles területe a gazdasági szférán kívül helyezkedik el, átfogja a kultúra, a szociális, a védelmi területek egy részét és az élet minőségét alakító tényezőket. Ezt a tendenciát az információs és kommunikációs technológiák intenzív fejlődése és széles körű társadalmi elterjedése tovább erősíti.

A teljes K+F ráfordítások forrásainak arányait illetően a három fő térség 1981-es és 1993-as adatait a *3. táblázat* mutatja.

3. táblázat

A K+F források megoszlása az OECD három térségében

Térség	Üzleti szféra (százalék)		Kormány (százalék)		Más hazai (százalék)		Külföldi (százalék)	
	1981	1993	1981	1993	1981	1993	1981	1993
Észak-Amerika	48,4	57,6	49,3	39,6	2,0	2,3	n.a.	n.a.
EU-15	48,7	53,2	46,7	39,7	1,1	1,4	3,5	5,7
Japán	67,7	73,4	24,9	19,6	7,3	7,0	0,1	0,1
Teljes OECD	51,2	58,8	45,0	36,2	2,4	2,9	n.a.	n.a.

Forrás: *OECD* [1995].

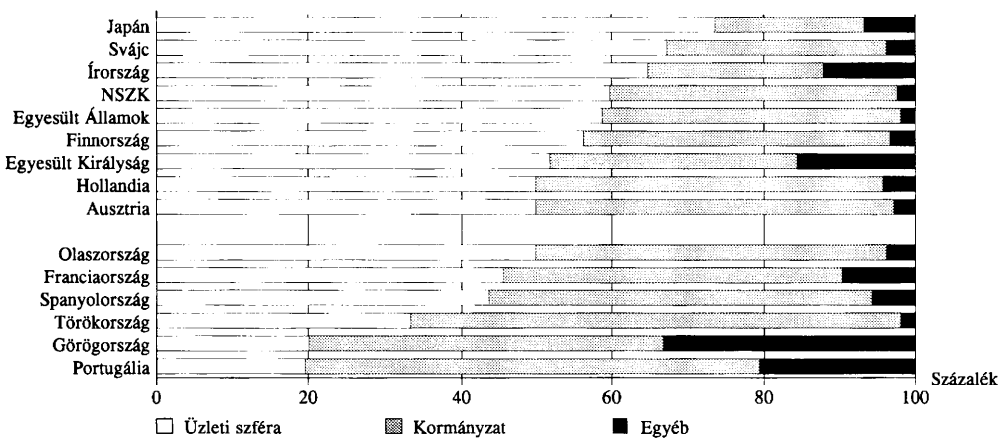
Az üzleti szféra K+F ráfordításai mind a három meghatározó térségben a GDP növekedését meghaladó mértékben emelkedtek 1981 és 1993 között, ami alátámasztja a versenyképesség, valamint a tudás és technika közti egyre szorosabbá váló kapcsolatról szóló közgazdasági elméleteket. Ezzel párhuzamosan csökkent a kormányzati ráfordítások aránya (nem az összege!). Magyarországon ezzel éppen ellentétes folyamatok zajlanak: a zsugorodó összes K+F ráfordításon belül az üzleti szférából származó források

drámaian csökkentek 1988 és 1994 között. Emiatt a központi források részaránya annak ellenére növekedett, hogy abszolút összege reálértékben 38 százalékkal csökkent.

A kép természetesen színesebb, ha nem a nagyobb régiókat, hanem az egyes országokat vizsgáljuk. A kormányzat szerepvállalása a K+F finanszírozása terén az Egyesült Államokban hagyományosan nagy, amely elsősorban a nemzetbiztonsági célú tevékenységgel függ össze. A világpolitikai helyzet megváltozását tükrözi az állami részesedés jelentős csökkenése a kilencvenes évek elején. Hasonló okokkal magyarázható a francia és a brit költségvetési K+F ráfordítások szerkezetének ugyanilyen változása az elmúlt években. Japánban ugyanakkor hagyományosan az üzleti szféra ráfordításai dominálnak. Az elmúlt 30 évben a központi költségvetés lényegében a GDP növekedésével szinkronban vállalt többletet, míg a teljes K+F ráfordítás/GDP érték növekedése teljes mértékben a magángazdaság fokozott és tartósan növekvő szerepvállalásával magyarázható. A japán kulturális hagyományokból következően a kormányzat funkciói közül kevésbé a finanszírozás, a források újraelosztása, inkább a koordináció és a harmonizáció dominál a K+F területén. Gyenge kormányzati szerepvállalásról beszélhetünk Svájc, Svédország, Írország és Nagy-Britannia esetében.

2. ábra

A források megoszlása a teljes K+F ráfordítások százalékában, 1993



Forrás: *OECD* [1995].

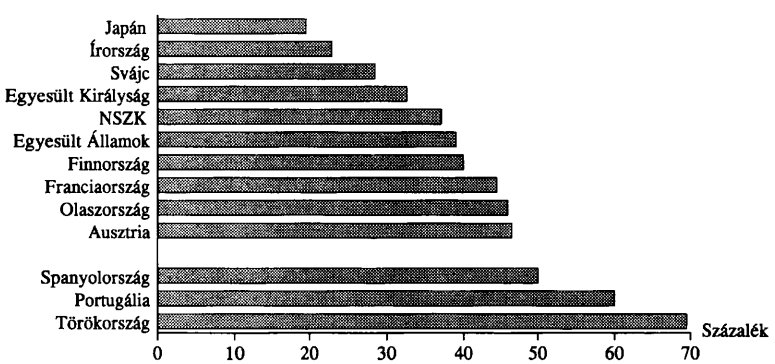
Közepesen erős pozícióval rendelkezik a finn és a dán kormány, közepes helyzetben van Hollandia, Ausztria, Olaszország, Franciaország, Spanyolország, és túlsúlyos a kormányzati befolyás Törökországban, Görögországban és Portugáliában. Ez utóbbi két ország, valamint Írország esetében jelentős külső támogatásként jelenik meg az Európai Unió ún. strukturális alapjából biztosított K+F finanszírozás. Figyelmet érdemel az a tudatos ír gazdaságpolitika, amely 1980 és 1993 között 37,7 százalékról 64,5 százalékra növelte a vállalkozói szféra K+F ráfordításainak az arányát (*OECD* [1995]). Meg kell említeni, hogy a nem perifériahelyzetben levő országok közül csak Franciaország, Olaszország és Spanyolország vállalkozási szektora járul hozzá kevesebb mint 50 százalékkal a teljes K+F ráfordításokhoz.

A fentieket elemezve, meg kell azt is állapítani, hogy e finanszírozási arányok, a kormányok szerepének intenzitása – egy bizonyos határon belül – nincs lineáris összefüggésben az adott nemzetgazdaság teljesítőképességével, világpiaci versenypozíciójá-

val. A példa kedvéért Hollandiát és Svájcot említhetjük meg. Mint láttuk, Hollandia esetében az állam részesedése a teljes K+F ráfordítás csaknem felét éri el. Ugyanakkor Svájcban az állam szerepe nem meghatározó (1993-ban a teljes K+F ráfordítás kevesebb mint 30 százaléka származott innen), bár meg kell jegyezni, hogy azon kevés OECD-országok egyikéről van szó, amelyben a nyolcvanas években az üzleti szféra hozzájárulása kisebb mértékben növekedett, mint a költségvetésé. E két gazdaság, az állami szerepvállalás mértékében megnyilvánuló különbségek ellenére rendkívül jó versenyképességi mutatókkal rendelkezik a világpiacon. A nemzeti innovációs rendszer állapota, szerkezete, az állami szerepvállalás hagyományai, kulturális tradíciók, gazdaságpolitikai célkitűzések egyaránt befolyásolják egy-egy kormány tényleges magatartását. A lényegi kérdés ezzel kapcsolatosan inkább az, hogy az állami források felhasználásának módja, eszközei hogyan illeszkednek a nemzeti innovációs rendszerbe és ösztönzik-e a vállalkozások innovatív tevékenységét.

Szembetűnő, hogy a periférián elhelyezkedő országokra a túlsúlyos állami szerepvállalás és az üzleti szféra K+F iránti érdektelensége jellemző (Magyarország mutatói az elmúlt években egyértelműen ebbe az irányba változtak). Egyes országok éppen e helyzet megváltoztatásában keresik a perifériáról való elmozdulást. Ilyen szempontból Finnországot sikertörténetnek, míg Írországot bíztató kísérletnek tekinthetjük. A magyarországi szakmapolitikai és gazdasági döntéseink előkészítése során az eddigieknél mélyebben kellene tanulmányozni ezen országok gyakorlatát, de főleg gondolkodásmódját és megközelítési módszereiket.

3. ábra
A kormányzati források a teljes K+F ráfordítás százalékában
1993-ban



Forrás: OECD [1995].

A K+F ráfordítások felhasználásának szerkezete

A kutatási-fejlesztési ráfordítások forrásainak és azok felhasználásának szerkezete eltér egymástól, hiszen egyre intenzívebb keresztfinanszírozások történnek az innovációs rendszer egyes elemei között (egyrészt az állami forrásokból hagyományosan nem csak az állami és non-profit szektor részesedik, másrészt a vállalkozások szerződéses kutatási megrendelései a felsőoktatásban és az állami kutatóhelyeken nem elhanyagolható méretűek).

Az üzleti szféra a teljes ráfordítás több mint 70 százalékát használja fel Észak-Amerikában és Japánban, ennél kisebb a részesedése Európában (lásd a *4. táblázatot*). Minden térségben növekedett azonban a vizsgált időszakban e szektor súlya, és ezzel párhuzamosan csökkent a kormányzati kutatóintézetekben történő felhasználás aránya. A központi kormányzati kutatóhelyek szerepe a nemzeti innovációs rendszeren belül Európában a legintenzívebb. A felsőoktatási kutatás súlya növekedett Európában és Észak-Amerikában, míg Japánban némileg visszaszorult. (Igen fontos ismételten felhívni a figyelmet arra a tényre, hogy arányokról, nem pedig a rendelkezésre bocsátott összegekről van szó.)

4. táblázat

A K+F ráfordítások felhasználásának alakulás az OECD három térségében
(százalék)

Térség	Üzleti szféra		Kormányzat		Felsőoktatás		Magán non-profit	
	1981	1993	1981	1993	1981	1993	1981	1993
Észak-Amerika	69,3	70,3	12,6	10,8	15,1	15,7	3,0	3,2
EU-15	62,4	62,6	18,9	16,5	17,3	19,5	1,4	1,4
Japán	66,0	71,1	12,0	10,0	17,5	14,0	4,5	4,9
Teljes OECD	65,8	67,3	15,0	12,7	16,6	17,1	2,6	2,9

Forrás: OECD [1995].

A mélyebb, országokra bontott vizsgálat alapján a következőket állapíthatjuk meg:

– Az országok jól meghatározott körében rendkívül erős az üzleti szektor K+F aktivitása, ami viszonylagosan „elhalványítja[2] a kormányzati és felsőoktatási szféra súlyát. Ez még olyan országokban is igaz, mint az Egyesült Államok, ahol amúgy jelentős állami kutatóintézeti hálózat működik. Máshol – például Svájcban vagy Svédországban – hagyományosan viszonylag alacsony a kormányzat saját K+F tevékenysége, ennélfogva a teljes K+F ráfordítás közel egynegyedét használja fel a felsőoktatás. Az Egyesült Államokban és Japánban ez 15 százalék alatt van.[2] Természetesen súlyos tévedés lenne ebből azt a következtetést levonni, hogy ezekben az országokban az egyetemi kutatás visszaszorul, illetve jelentősége a nemzeti innovációs rendszeren belül csökken. Ezeknek az intézményeknek a szerepe a tudásbázis növekedésében nyilvánvaló, és éppen ezért válik egyre inkább versenyképességi tényezővé a kutatás (akár egyetemi, akár „főhivatású" kutatóintézeti keretekben) és a közvetlen piacorientált tevékenység közti kapcsolat erősítése, az ún. transzfer jellegű tevékenység az iparilag fejlett gazdaságokban.

– Az országok másik csoportját a közepes vállalkozási részvétel jellemzi. Ez a szektor ezekben a gazdaságokban a teljes K+F ráfordítások 50–60 százaléka közötti részét használja fel. Ugyanakkor az adott ország intézményrendszerének helyzete, hagyományai a további felhasználási arányokat alapvetően befolyásolják. Így például erős felsőoktatási részaránnyal találkozhatunk (ez a teljes ráfordítás több mint egynegyedét jelenti) Dánia, Svédország és Norvégia esetében, míg viszonylag számottevő (20 százalék körüli) a kormányzati közvetlen felhasználás azokban az országokban, ahol kiterjedt állami kutatóintézeti hálózat működik (például Finnországban, Olaszországban, Franciaországban és Hollandiában).

– A periférián elhelyezkedő országokban igen alacsony a vállalkozások K+F aktivitása (Görögországban, Törökországban és Portugáliában a teljes K+F ráfordítás kevesebb

[2] 1993-as adat (*OECD* [1995]).

mint 30 százalékát használták fel ebben a szektorban[3]), és többnyire jelentős a felsőoktatás szerepe (Görögországban 39,5 százalék,[4] Portugáliában 43,7 százalék,[5] Törökországban pedig 67,8 százalék[6] jutott ide a teljes K+F ráfordításból). A kormányzati kutatóintézeti hálózat erős Görögországban (a teljes ráfordítások több mint 40 százalékát használták fel[7]), míg gyenge Törökországban (8,2 százalék[8]).

Az állami szerepvállalás mértéke

Általánosságban kijelenthető, hogy mindhárom meghatározó régióban az állami támogatások felhasználása terén 1981–1992 között az üzleti szféra részesedése csökkent (nem a pénzek mennyisége, hanem az egészen belüli aránya!). Ugyanakkor az egyes térségek megközelítése – mondhatni innovációs kultúrája – között lényeges különbség van e téren. Észak-Amerika (főleg az Egyesült Államok) a közpénzeknek több mint egyharmadát, Európa közel egyötödét az üzleti szektorban költi el. Ázsiában, mindenekelőtt Japánban az állam rendkívül kis összeget fordít a magáncégek közvetlen támogatására (a teljes állami K+F támogatás kevesebb mint 5 százalékát[9]), és inkább saját kutatóhelyeit és a felsőoktatási intézményeket részesíti előnyben. Az állami források jelentős részét szánják mindenhol a felsőoktatási K+F tevékenység támogatására. A jelentősebb tudományos-technikai áramlatok társadalmi léptékű elterjedéséhez olyan hálózat szükséges, amely meghatározza azokat a kereteket, amelyeken belül a gazdasági egységek az *újat* megfelelően hasznosíthatják. E struktúra egyik leglényegesebb elemeiként kezelik általában – az iparilag fejlett, de a dinamikusan fejlődő világban is – a felsőoktatási intézményeket, amelyek hagyományos, évszázados funkciói mellett (oktatás, képzés, kutatás) az elmúlt évtizedekben egyértelműen felerősödött a speciális műszaki és üzleti szolgáltató és tudás-, valamint technológiatranszfer jellegű tevékenység is. Ennélfogva a felsőoktatási K+F közvetlen állami támogatása olyan indirekt piacorientált akciónak is minősíthető, amely társadalmi méretekben hozzájárul a nemzeti innovációs rendszer harmonikus működéséhez, ugyanakkor az így „előállított" tudásból a vállalkozások közvetlenül is profitálnak kooperációs és szerződéses kapcsolataikon keresztül.

Az európai országok adatait vizsgálva a következők állapíthatók meg:

– „japán" típusú felhasználási struktúrával – azaz alacsony kormányzatiforrás-felhasználás a vállalkozási szektorban – a fejlettek között Finnország, Hollandia, Írország, Ausztria és Svájc rendelkezik;

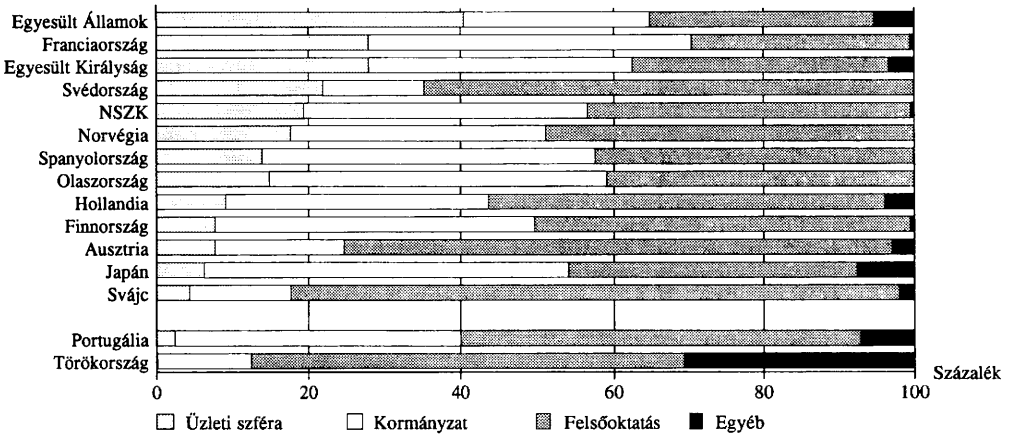
– erős kormányzati felhasználás tapasztalható Franciaországban és Olaszországban (a teljes kormányzati ráfordítás több mint 40 százalékát saját intézményeikben használják fel);

– kiemelkedően magas a felsőoktatási részesedés Svájcban (több mint 80 százalék), Ausztriában (70 százalék feletti) és Írországban (közel 70 százalék);

– a perifériát a magánszféra alacsony részaránya, viszonylag magas kormányzati és felsőoktatási felhasználási arány jellemzi.

[3] 1992-es adat (*OECD* [1995]).
[4] 1992-es adat (*OECD* [1995]).
[5] 1993-as adat (*OECD* [1995]).
[6] 1993-as adat (*OECD* [1995]).
[7] 1993-as adat (*OECD* [1995]).
[8] 1993-as adat (*OECD* [1995]).
[9] 1993-as adat (*OECD* [1995]).

4. ábra
Az üzleti szféra K+F felhasználásának forrásai



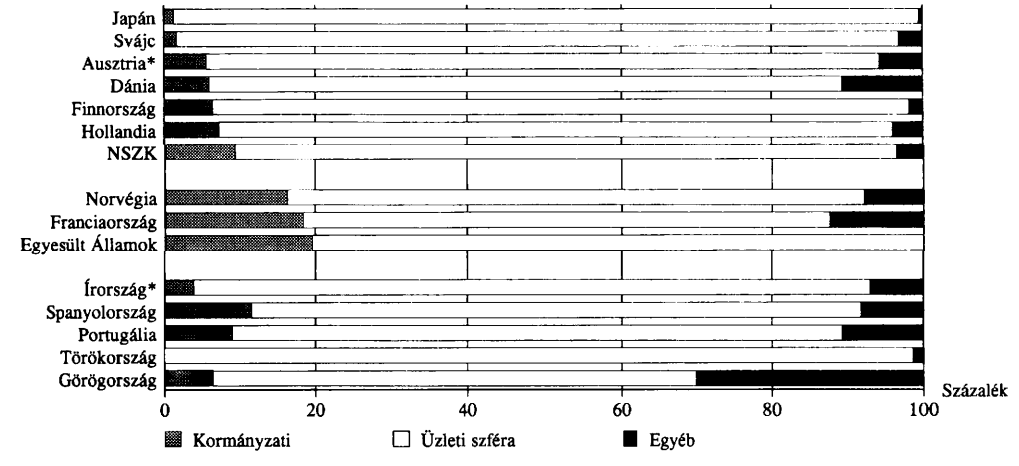
Ha megvizsgáljuk, hogy a vállalkozások K+F felhasználásának forrásszerkezete milyen, további érdekes megállapítások tehetők. Honnan jut forrásokhoz a vállalat, és mennyire nyitott az állam e tevékenység támogatása terén?

A kép e tekintetben is rendkívül színes, alapvetően azonban az országok két csoportjára szükséges felhívni a figyelmet:

– gyenge a vállalkozások közvetlen kormányzati támogatása (a teljes vállalati felhasználás kevesebb mint 10 százaléka származik a költségvetésből) Japán, Dánia, Ausztria, Finnország, az NSZK, Hollandia és Svájc esetében;

– erős kormányzati támogatás jut a vállalkozásoknak (15 százalék feletti részvállalás) az Egyesült Államokban, Franciaországban és Norvégiában.

5. ábra
Az üzleti szféra K+F felhasználásának forrásai 1993-ban
a teljes üzleti felhasználás százalékában



*1991-es adat.
Forrás: OECD [1995].

A periférián levő országokra általában az jellemző, hogy alacsony a kormányzati források vállalkozói körben történő felhasználásának aránya.

Néhány ország esetében a vállalati K+F tevékenység forrásainak viszonylag jelentős része származik külföldről (Kanada esetében ez 17,8 százalék, Görögországéban 29,6 százalék, Portugália esetében 10,4 százalék, Spanyolországéban 7,9 százalék, Nagy-Britannia esetében 15,4 százalék volt 1993-ban).

Következtetések

Az előzőekben megvizsgált folyamatok, trendek alapján megállapítható, hogy egy ország K+F ráfordításainak és azok felhasználásának szerkezete, nagysága, a GDP-hez viszonyított mértéke, ezek időbeli változása, alakulása nagymértékben függ az ország gazdasági erejétől, a K+F intézményrendszer struktúrájától, a gazdaságpolitikai célok és az innováció viszonyától, a gazdálkodó szervezetek kultúrájától, a hagyományoktól és számos esetben világpiaci, világpolitikai mozgásoktól. Vagyis az egyik legfontosabb tanulság éppen az, hogy nem OECD-átlagot vagy EU-átlagot kell célul kitűzni egy-egy mutatószám elérése tekintetében, hanem *el kell dönteni, hogy kívánatos-e a tudásintenzív tevékenységek súlyának növekedése a gazdaságban, vagy e szempont nem tartozik a modernizációs tényezők közé.* A követendő tudomány- és innovációpolitika ugyanis ettől a döntéstől függ. Az első változat versenyképességet növelő gazdasági elemként kíván támaszkodni a technikai tudásra és képességekre, és ennélfogva *beruházásként* kezeli a K+F szektort, míg a második kulturális kötelezettségből kiindulva, *támogatandó* területként értelmezi azt. A 20. század végén még olyan közepesen fejlett országban, mint Magyarország sem lehet a K+F, az innováció, a tudomány prioritásait, a követendő szakmapolitikai célokat, intézkedéseket elszigetelten, a társadalom, a gazdaság fejlődési stratégiájától függetlenül szemlélni. A nemzetközi példák automatikus átvétele pozitív eredményhez csak véletlenszerűen vezethet. Ugyanaz az intézkedés Ausztriában és Írországban - éppen a gazdasági, kulturális, szociális feltételek és hagyományok eltérő jellege miatt - lényegesen eltérő hatásmechanizmusokat válthat ki. Egy ország adókultúrája és szokásai például teljesen semlegesíthetnek máshol eredményesen működő szabályozásokat.[10]

Az OECD-országoknak két csoportja érdemel megkülönböztetett figyelmet szakmai döntéseink meghozatala során:

- a periférián elhelyezkedő, valamint
- az intenzívebb fejlődést felmutató kisebb országok.

A *periférián* – az egy főre jutó GDP alapján – Görögország, Törökország és Portugália helyezkedik el. Ezekben az országokban az egy főre jutó teljes K+F ráfordítás jelentősen elmarad a fejlettebbekétől, a teljes K+F ráfordítás/GDP értéke 1 százalék alatt volt még 1993-ban is. Általános sajátossága ennek az országcsoportnak, hogy a kutatás-fejlesztést nem tekinti a gazdasági versenyképesség növelése szempontjából lényeges faktornak, a hazai kutatási eredmények gyártásba vitele szegényes, a kapcsolat a piac és a tudásbázis között szerény. A vállalkozások K+F ráfordításai nem jelentősek, általában a

[10] Nem elhanyagolható szociálpszichológiai tényező például az, hogy a társadalom, az állampolgár miként viszonyul az adózáshoz: társadalmilag szükséges elemként, állampolgári kötelezettségként fogja azt fel, megsértését a legfőbb bűnként ismeri-e el (mint a fejlett országok jelentős részében), vagy az állami „sarc" eszközét látja benne, és kijátszását bocsánatos bűnként kezeli (mint például Magyarországon). Ez a környezet alapvetően meghatározza az intézkedések végrehajthatóságát, alkalmazhatóságát. Ezen túl is igen lényeges annak vizsgálata, hogy egy-egy konkrét lépés milyen szabályozórendszerbe illeszkedik. A rész beemelése az egészbe minden egyes esetben adaptációt igényel.

teljes ráfordítás egyharmada alatt mozognak, így az állam túlsúlya a jellemző. Ugyanez a helyzet a ráfordítások felhasználási oldalán is: a vállalkozások a teljes K+F ráfordítás kevesebb mint 30 százalékát képesek felhasználni, vagyis innovációs tevékenységük – amennyiben ilyent folytatnak – elsősorban nem saját fejlesztésekre, hanem technológiai ismeretek kívülről történő átvételére támaszkodik. Az állami források legfőbb haszonélvezője általában az egyetemi szektor és ahol van, ott az állami kutatóintézeti hálózat. E tevékenység azonban inkább kulturális, mint gazdasági jelentőségű, közvetlen hatása a nemzetgazdaság versenyképességére erősen korlátos.

A *dinamikus fejlődést felmutató kisebb európai országok* (Finnország, Dánia, Norvégia) az elmúlt 15 évben jelentősen növelték az egy főre jutó GDP-jüket, miközben már a nyolcvanas évek elején az OECD „felső tízezres" klubjának alsó régiójába tartoztak 10 ezer ECU vagy azt némileg meghaladó egy főre jutó GDP-értékkel. A vizsgált időszakban ezek az országok intenzíven növelték a K+F-re fordított összegeiket (amelynek a GDP-hez viszonyított aránya 1981 és 1993 között legalább 0,6 százalékkal emelkedett), és megközelítették a 2 százalékos küszöbértéket (Finnország ezt meg is haladta). Vagyis a jelzett időszakban a közepes K+F ráfordítók kategóriájából egy osztállyal feljebb léptek. E növekedés mögött mindenhol a vállalkozások ráfordításainak átlagost meghaladó emelkedése érhető tetten.

A kormányzati forrásoknak a vállalkozások támogatására történő felhasználása terén nem egységes a kép: míg Norvégiában viszonylag intenzívnek tekinthető ez a tevékenység (a teljes kormányzati K+F ráfordítások 17,5 százalékát használták fel ebben a szektorban 1991-ben), addig Finnországban ez szerényebb (1991-ben 7,6 százalék). De amíg Norvégiában ez a szerepvállalás csökkenő tendenciát mutat, addig Finnországban éppen az ellenkezője zajlik: a közpénzek egyre nagyobb hányada kerül közvetlenül a vállalkozásokhoz. Mindhárom országban a kormányzati K+F ráfordítások közel felét fordították a felsőoktatási kutatóhelyeken folyó kutatásokra, és ennek az aránya a teljes kormányzati ráfordításokon belül növekvő tendenciát mutat. A vállalkozások saját igényeik legalább háromnegyed részét saját forrásokból elégítik ki, a központi támogatások nem haladják meg teljes K+F felhasználásaik 16 százalékát. E folyamat különösen izgalmas Finnország esetében, amelyet a Szovjetunió összeomlása, a keleti piacok elvesztése csaknem olyan mértékű kihívások elé állította, mint Magyarországot vagy térségünk más országait. A válságmenedzselés során azonban a kutatás-fejlesztés területét olyan prioritásként kezelték, amelyet még ilyen körülmények között is tartósan támogattak. (A teljes K+F ráfordítás/GDP arány 1991-ben 2,1 százalék, 1993-ban 2,2 százalék volt!) 1990 és 1995 között a finn költségvetés szinte egyetlen olyan tétele volt a kutatás-fejlesztés, amely folyamatosan növekedett. Az első csökkenés csak 1996-ban következett be, de ezt a kormány deklaráltan átmeneti jelenségnek tekinti és az EU-ba történt belépés okozta hirtelen megnövekedett pénzügyi terhek ideiglenes kompenzálási szükségletével magyarázza. Minden jel arra utal, hogy Európának ezen kisebb országai – tudatos gazdaság- és innovációpolitikai intézkedésekkel – tartósan elkötelezettek egy technológiaintenzív, az emberi erőforrások hatékonyabb alkalmazásán alapuló gazdasági növekedés mellett. Sikerük, de kudarcaik is rendkívül tanulságosak számunkra.

Magyarország vizsgált témánk szempontjából választ elé érkezett: vagy a periféria felé sodródik, vagy erőforrásait mobilizálva igyekszik dinamizálni gazdaságát. Az előnyöket felerősítő, a hátrányos tényezőket gyengítő tudatos gazdaságpolitikai intézkedések nélkül a perifériára sodródás spontán folyamata nem állítható meg. A világpiaci versenyképességet nem lehet növelni innovatív magatartás nélkül, az pedig elképzelhetetlen erős tudás- és technológiai bázis nélkül. E kérdéskörről szólva, igen gyakran leszűkítik a feladatokat nálunk a közvetlen állami ráfordítások növelésére. Egy modernizációs fejlődési pályát célul kitűző gazdaságpolitika részeként természetesen ez sem „spó-

rolható" meg, azonban ennél lényegesen fontosabb a vállalkozások ösztönzéséről, technológiaintenzív akciók nemzeti szintű koordinálásáról, harmonizációjáról beszélni. Sürgető feladat a szabályozórendszernek a kutatást és fejlesztést, lényegében az innovációt ösztönző hatását erősíteni, a K+F- és innovációbarát gazdasági környezetet kialakítani. Egy szerves fejlődés mindenképpen a teljes K+F ráfordítás reálértékének, valamint GDP-hez viszonyított arányának növekedését, azon belül a vállalkozások K+F aktivitásának fokozódását, és ezzel párhuzamosan az állami részvállalás jelenlegi kétharmados súlyának a csökkenését kívánná. Tudatos modernizációs stratégia, amely a hazai tudásbázist gazdasági erőforrásként kezeli, nem indulhat ki a jelenlegi költségvetési támogatási szintből, hiszen annak alakulását a rendszerváltás óta a kutatási-fejlesztési szektor rendkívül rossz alkupozíciója és e terület gazdasági jelentőségét nem felismerő politika határozta meg. A K+F költségvetés bizonyíthatóan az egyensúlyjavítás áldozata volt 1990 óta, függetlenül a kormányok és a parlament összetételétől. A kérdésre a válasz sürgető és nem megkerülhető, mivel az okozott kár vagy az elszalasztott pozícióelőny ellensúlyozása jelentős többletköltséggel és időveszteséggel jár. Márpedig mindkét tényező növeli a gazdasági veszteséget.

Hivatkozások

ALBERTS, B. [1995]: The Power of Science and Its Importance for International Development. Conference on the Role of Science and Technology in Promoting National Security and Global Stability, Washington, március 29-30.

ASIA'S NEW ... [1995]: Asia's New High-Tech Competitors. National Science Foundation, NSF 95-309.

DRUCKER, P. F. [1994]: The Age of Social Transformation. The Atlantic Monthly, november.

GOMORY, R. [1992]: Government's Role in Science and Technology - Goals and Priorities. The Bridge, nyár.

NIOSI, J.-BELLON, B. [1994]: The Global Interdependence of National Innovation Systems - Evidence, Limits and Implications. Technology in Society, Vol. 16, 2. sz.

OECD [1995]: Science and Technology Indicators. OECD, szeptember,

PRICE, G. B. JR. [1995]: Protecting Intellectual Property - How New Democracies Stand to Gain. Economic Reform Today, 3. sz.

THE EUROPEAN REPORT ... [1994]: The European Report on Science and Technology Indicators 1994. EUR 15897 EU, október.

WHITE PAPER ON ... [1995]: White Paper on Science and Technology - 1995 Fifty Years of Postwar Science and Technology in Japan. Science and Technology Agency, Prime Ministers Office, Japan, július.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. június (577–579. o.)

A százéves Nagy Imre

Nagy Imre meghatározó, sorsformáló és sorsfordító személyiség volt és maradt elsősorban annak a nemzedéknek a számára, amely a második világháború után lépett felnőtt korba és még inkább azoknak az értelmiségieknek a számára, akik a politikai baloldalhoz kötődtek.

Születésének százéves évfordulóján emlékezhetünk a kommunista politikusra, aki kora fiatalságától haláláig hűségesen igyekezett szolgálni az eszmét, amelyet magáénak vallott, emlékezhetünk az örökös önvizsgálatot tartó kelet-európai értelmiségire, aki nem csak korrigálta a maga tetteit, hanem képes volt e korrekciókat a gyakorlatban is megvalósítani, hiszen azt tanulta és tanította, hogy „a feladat az, hogy megváltoztassuk" a világot. És emlékezhetünk a magyar hazafira, aki élete végén feloldhatatlan és megoldhatatlan konfliktusba kerülve, inkább a halált választotta, mint a nemzeti függetlenség és a nem könnyen vállalt forradalom és szabadságharc elárulását.

Ezeken a hasábokon emlékezhetünk a közgazdász Nagy Imrére, akinek miniszterelnöki működésétől elválaszthatatlan ennek a folyóiratnak a megszületése.

E sorok írójának emlékeznie kell a maga, személyhez kötött Nagy Imréjére, akinek oly sokat köszönhet: 1953-ban a felvilágosulás és megvilágosodás már-már üdvözítő pillanatát, az ifjúkor reményteljes küzdelmét az akkor még megújíthatónak vélt társadalmi modell megreformálásáért, és az évtizedeken át féltve-félve őrzött, ápolt hűséget ehhez a még szubjektíven is nehezen megrajzolható apafigurához.

De emlékezni kell arra a napra is – 1989. június 16-ára –, amikor a hűség, az elkötelezettség és az áldozat elnyerte értelmét, és elérte célját: Nagy Imrét az egész ország temette.

Nagy Imre – mint életének tudományos elemzői erre többször rámutattak – bár politikusi tevékenysége mellett folyamatosan foglalkozott a közgazdaságtan, leginkább az agrárgazdaságtan elméletével is, összefüggő, koherens, a hivatalos marxista „vonaltól" eltérő elméleti nézetrendszerrel nem rendelkezett. Ilyet valószínűleg szándékában sem állott kidolgozni. Annál szembetűnőbb, hogy a politikai fordulatok idején legtöbbször mégis képes volt önálló nézetekkel, a maga – leginkább egyszemélyes műhelyében kidolgozott – gondolataival és terveivel előállni. Így történt 1944 végén, 1945 elején, amikor a szovjet emigrációból hazatérve, az ő koncepciója alapján hajtották végre a földreformot, és még inkább – néhány év múlva –, amikor elszántan szembeszállt kommunista pártjának azzal az elképzelésével, amelynek értelmében a magyar mezőgazdaságot gyorsan és erőszakosan a szocialistának nevezett útra akarták téríteni.

Autonóm gondolkodásának megvoltak az előzményei: már 1930-ban a KMP II. kongresszusán megvádolták, amiért egy bírálatra azt válaszolta, hogy „ő nem vágja magát haptákba a Komintern előtt" – s nagyon is logikus, hogy ha a megtorlásra készülő kádárista sajtó ezt a történetet 1957 elején felmelegítette a Népszabadságban.

De Nagy Imre történelmi, s talán nem túlzással mondható, hogy világtörténelmi szerepe 1953-ban kezdődött, amikor ő volt az egyetlen kommunista vezető a szocialista országokban – messze megelőzve a későbbi „revizionista", „nemzeti kommunista", „ember-

arcú", „eurokommunista", majd „szociáldemokratizálódó" politikusokat –, aki nem csak mondta, hogy a „júniusi útnak" is nevezett új politika még megforgathatja az egész világot, hanem ki is próbálta a gyakorlatban. S innentől kezdve elválaszthatatlan a politikus, a gyakorló gazdasági szakember és a teoretikus személye. Egyáltalán nem véletlen, hogy 1954-ben, amikor még lehetett remélni, hogy politikája győzedelmeskedik, és sztálinista ellenfelei veszítenek, ő jelentette be az MTA nagygyűlésén a Közgadasági Szemlének mint tudományos folyóiratnak a megindítását. A folyóirat első száma 1954 októberében jelent meg, a kéziratokat – az impresszum tanúsága szerint – 1954. október 1-jén adták nyomdába. Aznap ült össze az MDP Központi Vezetősége, amelyen nem vettek részt a párt sztálinista vezetői, és Nagy Imre politikája diadalmaskodott. Nagy Imre beszédében a bajok legfőbb okát az 1953 előtti gazdaságpolitikában, az új szakasz következetlen megvalósításában, a korábbi politika híveinek visszahúzó tevékenységében jelölte meg. (Néhány hét múlva a Szabad Nép közölte A Központi Vezetőség ülése után című vezércikkét, amelyben nyilvánvalóvá tette a párton belüli harc tényét és az ellentétek lényegét.)

E folyóirat főszerkesztőjévé Nagy Imre fiatal, személyes tanítványát, Fekete Ferencet nevezte ki, és az első szám szerkesztőségi beköszöntője (a Rákosinak kijáró tiszteletkör után) Nagy Imrét idézte a magyar közgazdaságtudomány elmaradottságával kapcsolatban. Hiszen a magyar közgazdaságtudomány valóban elsorvadt az ötvenes évekre: a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen minden olyan tárgyat megszüntettek, amelynek „polgári" vonatkozása lehetett, s hiába tanították az ország valamennyi felsőoktatási intézményében kötelező érvénnyel a politikai gazdaságtant, a „pégé"-oktatás kontraproduktívan hatott: elriasztotta a fiatal értelmiséget a közgazdasági gondolkodástól. Mint e folyóirat első számában is olvashattuk: a közgazdasági folyóiratok megszűntek, a tudományos kutatásnak, a valós helyzet megismerésének az igénye is elhalt. E téren is fordulatot jelentett Nagy Imre miniszterelnöksége.

Valószínűleg az akkor úttörőnek számító ilyetén kezdeményezések kapcsán ebben fogalmazható meg elsősorban Nagy Imre korszakalkotó szerepe: amellett, hogy miniszterelnökségével és az ún. törvénytelenségek felszámolásának szorgalmazásával megindult a lelkiismeretfurdalással küzdő pártértelmiség önvizsgálata, és kialakult az erkölcsi elit szerepét betöltő pártellenzék – Nagy Imre politikai szereplése a legkülönbözőbb rendszeren belüli (és majd kívüli) irányzatok feléledését és megszületését is lehetővé tette.

A Közgazdasági Szemle első évfolyamának első számában – nyilván nem véletlenül – olvasható Csizmadia Ernőnek, ugyancsak Nagy Imre tanítványának írása, aki az elkerülhetetlen pártnyelvű bevezetés után a *nep* alkalmazásában bekövetkezett hibákról szól. Közhely, hogy Liska Tibor és Máriás Antal közös cikke (A gazdaságosság és a nemzetközi munkamegosztás) a szocialista gazdasági reformok egyik alapvetése, és bizonyára nem véletlen, hogy ekkor jelent (jelenhetett?) meg Mátyás Antal cikke Kossuth közgazdasági nézeteiről. A szerkesztőségi bevezető pedig már-már Nagy Imré-s zászlót bontott, amikor feladatául tűzte ki, hogy „nagy figyelmet kell fordítanunk azoknak az ártalmas nézeteknek a bírálatára és helytelenségük megmagyarázására, amelyek akadályozzák az új szakasz politikájának megvalósítását..."

Péter György és szerzőtársai statisztikai tankönyvének vitáját Ferge (akkor még Kecskeméti) Zsuzsa ismertetette, aki beszámolt arról, hogy a vitában – régebbi idők hírnökeként – felszólalt a belső száműzetésben élő Theiss Ede professzor is, és a vitázók egyetértettek abban, hogy a Marx, Engels, Lenin és Sztálin statisztikai munkásságáról szóló rész a könyvben teljesen felesleges.

Ezt követően jelentek meg – nem okvetlenül Nagy Imre gondolkodásával összhangban, de a neki köszönhető megváltozott légkörben – Péter György alapvetései, s a Nagy

Imrére való hivatkozás indította el 1956 őszén – a történelmi késést nem felismerve – a gazdasági reformprogram kidolgozásának kísérletét.

Amilyen katartikus hatással volt Nagy Imre miniszterelnöksége és „új" kormányprogramja növekvő számú hívére, egyre nagyobb dühöt váltva ki konzervatív ellenfeleiből, olyan erővel, mintegy vízválasztóként hatott leváltása és a politikai, sőt a tudományos életből való eltávolítása 1955-ben és ezután. Nagy Imre ekkor tekintette át az 1953-as kormányprogram vereségének tanulságait, de politikai és etikai következtetéseit a történelem sodrában már nem tudta egy újabb kormányprogrammá fogalmazni. Mégis ekkortájt sokasodtak meg hívei, s nőttek százas, majd ezres megmozdulásokká a Petőfi köri gyűlések, és alig néhány hónap múlva már százezrek vonultak Pesten és Budán Nagy Imrét követelve vissza a vezetésbe.

A forradalom néhány hete alatt nem juthatott idő egy új és semleges Magyarország gazdaságpolitikai alapelveinek kimunkálására. De bármi is legyen manapság véleményünk az önigazgatásba napok alatt szerveződő magyar munkásokról és alkalmazottakról, akkor – minden kudarca ellenére – egy nagy és megismételhetetlen kísérlet tanúja lehetett ország és világ. És mint Kornai János nemrégiben e folyóirat hasábjain kifejtette: „az 1956-os év és az azt követő időszak emlékeit azért kellett feleleveníteni, mert ... sok mindent megmagyaráznak a [későbbi] magyar reformfolyamat jellegzetességeiből" (1995. 12. sz. 1100 o.).

Évtizedekig nem esett és nem eshetett szó arról, hogy 1953–1954-ben, majd 1956-ban Magyarországon – a szocializmusnak nevezett rendszer keretei között – reformok és reformgondolatok csíráztak ki. Amikor a hatvanas években a közgazdasági reformfolyamat újjászületett, sem Nagy Imre nevét, sem a nevével jelzett éveket nem említették. És még a magyar gazdaságtörténet első reformszellemiségű összefoglalói is a Kádár-kormány által felállított, egy ideig megtűrt, majd sebtében feloszlatott reform bizottságait tekintette a magyar gazdasági reformok bölcsőjének. A nyolcvanas évek eróziójának kellett bekövetkeznie, hogy a közgazdasági reformokkal foglalkozó irodalom egyáltalán megemlítse Nagy Imre nevét.

Amikor születésének századik évfordulóján tisztelgünk a politikus, a hazafi, a közgazdász, a professzor emléke előtt – személyének és cselekedeteinek utóéletét nem feladatunk számba venni. Elégedjünk meg talán annyival, hogy a Nagy Imre személyével az egész világon összefonódott 1956-os forradalom újjáértékelése és rehabilitációja a szocialista rendszer összeomlásának feltétele lett, és hogy e rendszer romjain ma, több mint három évtized elteltével más eszmék, más politikák és más személyiségek váltak és válnak uralkodóvá.

Csak sejthetjük, hogy Nagy Imre frissen ércbe öntött cvikkeres alakja csodálkozva és értetlenül tekint a metróból kiáramló budapesti tömegre, a személyes sorsát is meghatározó két egykori hivatalára, a Földművelésügyi Minisztériumra és az Országházra, valamint a Kossuth Lajos térre, ahová a tömeg *azon* a kedd estén hívta, de amely tömeggel már nem tudott szót érteni.

Hegedűs B. András

Hegedűs B. András egyetemi docens, az 1956-os Intézet ügyvezető igazgatója.

Környezetgazdaságtan „haladóknak"

Kerekes Sándor és Szlávik János: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.

A Kerekes–Szlávik szerzőpáros jól ismert a hazai környezetgazdaságtanban. Úttörői voltak a környezetgazdaságtani oktatás bevezetésének a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen és a Budapesti Műszaki Egyetemen. Több közös művük is megjelent korábban, például a Gazdadsági útkeresés, környezetvédelmi stratégiák című könyv (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1989.). Mostani könyvükben, amelyik a kiadó Környezetvédelmi kiskönyvtára második köteteként látott napvilágot, arra vállalkoztak, hogy tankönyv-, illetve kézikönyvszerűen összefoglalják a nyugati *environmental economics* standard ismeretanyagát. Kerekes Sándor és Szlávik János munkája túlmutat az egyszerű szakirodalmi szintézisen. Kapukat nyitnak ki – elsősorban az ökológia és a jog felé –, s ezáltal lehetőséget teremtenek a továbbhaladásra.

A kötet ismertetését azonban a címadás problémájával kell kezdenem. A kötet címében szereplő „környezeti menedzsment" terminust ugyanis kicsit parttalanul használják a szerzők. Értik alatta egyrészt a vállalati (vagy egyéb mikroszintű) szervezetek környezettel kapcsolatos tevékenységeit, de a szokásosan környezetpolitikának nevezett makroszintű döntéshozatali folyamatokat is. Valójában a könyv nagy része a környezetpolitika korszerű közgazdasági eszköztárát tárgyalja.

A szerzők kifejtik nézetüket a környezetgazdaságtan és testvérdiszciplínája, az ökológiai közgazdaságtan *(ecological economics)* viszonyáról. Így írnak: „az ökológiai közgazdaságtan, kiindulva a természet rendszeréből és logikájából, megpróbál globális szinten hosszú távú választ adni a természet–társadalom alapkonfliktusára. Azzal az igénnyel lép fel, hogy feltárja a természet és a gazdaság közötti alapvető konfliktusokat és olyan választ keressen az utóbbi számára, amely alapján mint alrendszer összhangba kerül az átfogó rendszer, a bioszféra működési módjával. A környezetgazdaságtan képviselői ugyanakkor meggyőződéssel vallják, hogy a megoldás irányába haladunk, ha a piaci viszonyokat átalakítva, érzékennyé tesszük a piacgazdaságot vagy tágabban a társadalmat a természeti problémákra, és a mindennapi eszközöket igyekszünk megtalálni a gazdasági-társadalmi hatások környezetkonform irányba vitelére." (34. o.)

Egyetérthetünk a szerzőkkel abban, hogy – bár a természeti ökoszisztémák és a mai, gigantikus léptékű piaci rendszerek semmiképpen sem létezhetnek együtt hosszú távon – igenis van lehetőség parciális javításokra a környezetügy területén a piaci módszerek fejlesztése révén. Ahogy David Pearce, a University College London világhírű környezetgazdásza hangoztatja: *there is a strong economic case for the environment.*

Kerekes Sándor és Szlávik János külön érdeme, hogy törekedtek arra, hogy az elméleti közgazdaságtan kulcsfogalmaira alapozva mutassák be a környezetgazdaságtan eszköztárát. (Ez az igényesség nem mindig mondható el a túlzottan technikaorientált amerikai környezetgazdászok többségéről.)

A nagy hatású, sokat vitatott Coase-tétel újszerű interpretációjával is találkozhatunk a könyvben. A Coase-tételből nem kevesebb következik, mint „hogy a szennyezés ugyanolyan mértékű csökkentése érdekében nem mindig a szennyezőre kell kivetni adót, esetenként a károsultaknak kell fizetni a szennyezőnek azért, hogy az csökkentse emisszió-

ját. Mint látjuk, a megegyezés a szennyezők és a károsultak tárgyalása útján elvileg elérhető, és a tárgyalás megoldaná a fizetés megfelelő mértékének a kérdését is." (86.o.)

Persze a szerzők is jól tudják, hogy Coase modellje meglehetősen valóságidegen feltevéseken alapszik. Mégis - írják -, ha „figyelembe vesszük, hogy a vállalat saját érdekeit szem előtt tartva korlátozza szennyezését, mert az neki közgazdasági értelemben is megéri, akkor éppen arról van szó, hogy az intézményrendszer (a vállalat goodwillje, a megrendelők és a fogyasztók elvárásai, a társadalmi nyomás, a kormányzati szabályozás stb.) alkalmas arra, hogy olyan mértékűre csökkentse a tranzakciós költségeket, hogy a vállalat belássa, megéri környezetbarát módon gazdálkodni. A környezeti kár elmaradásáért a vásárlók kompenzálják a vállalatot. (...) tehát Coase elmélete mégis működik." (88-89. o.)

A könyv hetedik - Vállalkozások környezeti kockázatai és a vezetői felelősség című - fejezete a szerzők önálló kutatásán alapszik. A vállalkozások környezeti kockázata endogén és exogén összetevőinek elkülönítése igen fontos meglátás. Összhangban van ugyanis a kockázatelméletnek azzal a megállapításával, hogy a kockázat végső soron társadalmi konstrukció. Arról van szó, hogy minden tevékenységnek van, illetve lehet inherens kockázata, de hogy ebből az inherens kockázatból milyen tényleges kockázat keletkezik, azt kulturális és társadalmi tényezők határozzák meg. A szerzők által is idézet példa a Union Carbide okozta szörnyű bhopali tragédia, amely az Egyesült Államokban abban a formában sohasem történhetett volna meg.

A könyv a *természeti tőke* értékelésének kurrens módszertanának, a teljes gazdaságiérték-számításnak a bemutatásával zárul. Egy természeti rendszer teljes gazdasági értékét három összetevő adja. Ezek az összetevők rendre a következők:

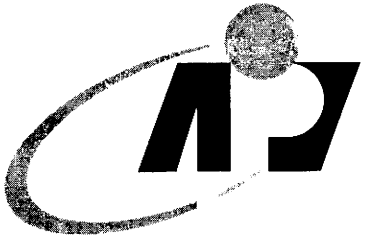
1. jelenlegi használati érték *(direct and indirect use value);*
2. választásilehetőség-érték *(option value);*
3. önmagában való, benső érték *(intrinsic value).*

E szerint a -Világbank által is szorgalmazott - modell szerint a természeti környezetben végrehajtott bármely változtatásnak ki kell állnia a következő próbát: a beruházás kumulált nettó hasznának meg kell haladnia a beruházás elmaradása esetén a természet megmaradásából származó teljes hasznot.

A teljes gazdasági érték modelljével alighanem elérkeztünk a környezetgazdaságtan jelenlegi határához. Kérdéses ugyanis, hogy egy beruházás összes költsége és haszna, valamint a természeti környezet teljes értéke adekvátan megragadható-e az ökonómia egydimenziós árkalkulusában. Könnyen lehet, hogy az ökológiai, a társadalmi és a pénzbeli értékeket szimultán kezelő többdimenziós (multicriteria) modellek felé fogunk haladni. Kerekes Sándor és Szlávik János könyve bátran ajánlható minden nyitott gondolkodású, a természeti környezet iránt elkötelezettséget érző közgazdásznak és politikai döntéshozónak.

Zsolnai László

Zsolnai László egyetemi docens, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Gazdaságetikai Központ.



ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

Changes in the balances and intensity of international trade

András Nagy

The study analyses the changes in the balances and intensity of international trade among the main regions between 1955-1993. It investigates which are the regions showing lasting export and import surpluses and how this specific feature changed during the 38 years examined. On the other hand, through the changes in intensity it reveals the impact of changes in trade policies on the commodity flows between the main regions. The analysis covers not only the global trade, but also the trade by main commodity groups, partly in order to find out in which commodity groups the surpluses and deficits originated and how the balances of different sign by commodity groups affected the aggregate trade balances, and partly also to reveal to what extent the intensity of trade in individual commodity groups was modified by the changes in trade policies.

The impact of the auction method on the revenues of the Treasury

Zsolt Kondrát

The study surveys the economic literature dealing with auctions: it examines the theoretical models constructed by researchers, the assumptions used in their setting up and how realistic they are, as well as the consequences of their omission. This is followed by a survey of practices: where and under what conditions were various auction methods used, how can these experiments be evaluated, as well as what kind of results were born and what conclusions were drawn from the ulterior analyses. Finally, the article seeks answers to the questions: to what extent can the analytical framework used be applied to the investigation of Hungarian experiences, what is the cause of possible deviations and how the Hungarian practice can be improved – if at all.

Realization of the losses due to devaluation – a problem misunterstood

Péter Pete

The author makes a contribution to the debate going on about the impact of currency devaluations because of inflation on the state debt, respectively on the related burdens of the budget. With the aid of a simple model it is proven that the concerns related to the realization of the so-called devaluation losses are mostly based on a confusing of the nominal and real-value computations of the state debt. A judgement of the macroeconomic impacts of settlements between the state budget and the central bank (the National Bank

of Hungary) is rendered difficult by the fact that the foreign debt of the country is domiciled to the central bank. This is also shown by the debate – according to the author a completely nonsensical one – about the interest to be paid by the budget on its debts to the central bank. But it cannot be excluded that behind the misunderstandings related to the settlement of the devaluation losses we find the unsolved problems of the role of the central bank and those related to its autonomy.

Lagging behind or following in the knowledge-intensive type of development

Lajos Nyiri

Relying on an analysis of the inputs, the role played by governments and the efforts of the business sphere in OECD countries in the fields of science and technology it may be established that in the knowledge-intensive type of development – determining in our days – R & D activities are important driving forces of economic growth. Analysing the international practice, the differences in strategies followed by the peripheric and the dynamically developing countries can be unambigously shown. Hungary – having arrived at crossroads – has to decide in the knowledge of the above how to rely on the knowledge-base increasingly determining commpetitiveness. By studying and taking into account the ruling tendencies it has to develop the science and technology policy to serve the fulfilment of the economic and societal tasks related to modernization.

BALKON
INGATLANIRODA
exkluzív lakások
és luxusigényeket is kielégítő
családi házak
BÉRLETKÖZVETÍTÉSE
NAPRAKÉSZ KERESLET-KÍNÁLAT
• gyors, diszkrét ügyintézés
• szakmai és jogi garancia
• minden igényt kielégítő szolgáltatás
Telefon: (06-20) 242-946

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, June, 1996

CONTENTS

András Nagy: Changes in the balances and intensity of international trade 481
Zsolt Kondrát: The impact of the auction method on the revenues of the Treasury 506

DISCUSSION

Péter Pete: Realization of the losses due to devaluation - a problem misunderstood 525

BETWEEN EAST AND WEST

Márton Tardos: Some thougths about the relationship between the post-communist transformation and economics 541
Péter Mihályi: Borrowed ideas, or: contributions to the theory of post-communist transformation 546
Éva Voszka: The meeting point of the imitating state and the innovative firms: the tradition of redistribution 553
István Csillag: From the security of the state to public security 561

WORKSHOP

Lajos Nyiri: Lagging behind or following in the knowledge-intensive type of development.. 564

COMMEMORATION

The one hundredth anniversary of Imre Nagy's birth *(András B. Hegedűs)* 577

BOOK REVIEW

Enviromental economy for "advanced students". Sándor Kerekes and János Szlávik: Economic tools for enviromental management *(László Zsolnai)* 580

English abstracts of the articles 583

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 185-3776, 185-3775, *185-0777
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Megjelent 9,2 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban 75 helyen várjuk tisztelt Ügyfeleinket

LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- lakossági forint-bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- lakossági betétlekötési lehetőség;
- forint- és devizaalapú bankkártyák;
- értékpapír-forgalmazás;
- devizaszámla-vezetés;
- széf és letéti szolgáltatás;
- valutaváltás;
- Western Union készpénzes azonnali átutalás.

VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- rövid, közép és hosszú lejáratú hitelek forintban;
- külföldi ország- és pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése forintban és/vagy devizában;
- export előfinanszírozási hitelek;
- határidős és futures ügyletek;
- váltóleszámítolás;
- külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaegyenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: ***KÖZPONT:*** *1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 •* ***ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 •* ***KORONA IGAZGATÓSÁG:*** *1051 Budapest, Hercegprímás u. 5. T: 266-3222 •* ***LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 •* ***BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6200 •* ***DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1119 Budapest, Etele út 57. T: 203-4690 •* ***ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:*** *1138 Budapest, Váci út 202/B T: 140-1331 •* ***Budagyöngye Fiók:*** *1026 Budapest, Pázsit u. 2. T: 275-0865 •* ***Rákosszentmihályi Fiók:*** *1162 Budapest, Rákosi u. 128. T: 405-4208 •* ***Rákoskeresztúri Fiók:*** *1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000 •* ***Pestlőrinci Fiók:*** *1184 Budapest, Üllői út 396.T: 290-0222 •* ***Pesterzsébeti Fiók:*** *1203 Budapest, Török Flóris u. 70. T: 283-0765 •* ***Hilton Kirendeltség:*** *1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 •* ***Emke Kirendeltség:*** *1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1200 •* ***Grand Hotel Hungária Kirendeltség:*** *1074 Budapest, Rákóczi út 90. T: 351-2894 •* ***BKE Kirendeltség:*** *1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 218-0534*

VIDÉKI BANKSZERVEK: ***2660 Balassagyarmat,*** *Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 •* ***8630 Balatonboglár,*** *Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-915 •* ***7516 Berzence*** *T: 60/362-670 •* ***5600 Békéscsaba,*** *Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 •* ***2060 Bicske,*** *Kossuth tér 7. T: 22/350-414 •* ***2701 Cegléd,*** *Rákóczi út 2. T: 53/310-077 •* ***8840 Csurgó,*** *Csokonai u. 14. T: 82/471-215 •* ***2372 Dabas,*** *Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 •* ***4024 Debrecen,*** *Vár u. 6/A. T: 52/314-805 •* ***2400 Dunaújváros,*** *Dózsa György u. 4/B. T: 25/310-711 •* ***3300 Eger,*** *Dobó tér 9. T: 36/412-242 •* ***2500 Esztergom,*** *Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 •* ***2100 Gödöllő,*** *Szabadság tér 6. T: 28/330-255 •* ***3200 Gyöngyös,*** *Fő tér 19. T: 37/312-578 •* ***9021 Győr,*** *Bajcsy-Zs. u. 18. T: 96/326-444 •* ***5701 Gyula,*** *Városház u. 23. T: 66/463-922 •* ***5101 Jászberény,*** *Lehel vezér tér 13. T: 57/411-641 •* ***7400 Kaposvár,*** *Fő u. 3. T: 82/415-322 •* ***6000 Kecskemét,*** *Nagykőrösi u. 9/A. T: 76/327-455 •* ***8360 Keszthely,*** *Pethő u. 1. T: 83/313-224 •* ***6200 Kiskőrös,*** *Petőfi tér 18. T: 78/311-344 •* ***2340 Kiskunlacháza,*** *Dózsa György u. 2/1. T: 24/330-150 •* ***8700 Marcali,*** *Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 •* ***2462 Martonvásár,*** *Budai út 13. T: 22/460-646 •* ***5400 Mezőtúr,*** *Dózsa György út 42-44. T: 56/350-241 •* ***3530 Miskolc,*** *Mindszent tér 4. T: 46/328-011 •* ***3530 Miskolc,*** *Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 •* ***7700 Mohács,*** *Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 •* ***2200 Monor,*** *Kossuth L. u. 73. T: 29/411-740 •* ***8800 Nagykanizsa,*** *Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 •* ***2760 Nagykáta,*** *Dózsa György út 10. T: 29/440-133 •* ***2750 Nagykőrös,*** *Deák tér 1. T: 53/351-887 •* ***4400 Nyíregyháza,*** *Bessenyei tér 17. T: 42/343-444 •* ***7030 Paks,*** *Dózsa György u. 10. T: 75/310-288 •* ***7626 Pécs,*** *Búza tér 6. T: 72/336-066 •* ***7621 Pécs,*** *Széchenyi tér 6. T: 72/232-255 •* ***2300 Ráckeve,*** *Kossuth Lajos u. 47. T: 24/385-011 •* ***2651 Rétság,*** *Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 •* ***3100 Salgótarján,*** *Losonci u. 2. T: 32/417-788 •* ***9400 Sopron,*** *Színház u. 5. T: 99/338-038 •* ***2440 Százhalombatta,*** *Ifjúság út 9. T: 23/358-787 •* ***6720 Szeged,*** *Klauzál tér 4. T: 62/485-585 •* ***7100 Szekszárd,*** *Garay tér 4. T: 74/412-733 •* ***2000 Szentendre,*** *Duna korzó 18. T: 26/311-633 •* ***2000 Szentendre,*** *Városház tér 2-4. T: 26/311-485 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Bástya u. 10. T: 22/329-922 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Széna tér 8. T: 22/329-922 •* ***2310 Szigetszentmiklós,*** *Losonczi u. 1. T: 24/368-994 •* ***7900 Szigetvár,*** *Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 •* ***5002 Szolnok,*** *Hősök tere 1. T: 56/410-501 •* ***9700 Szombathely,*** *Kőszegi u. 3/A. T: 94/325-850 •* ***7090 Tamási,*** *Szabadság u. 55. T: 74/471-711 •* ***8301 Tapolca,*** *Fő tér 15. T: 87/322-244 •* ***2800 Tatabánya,*** *Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 •* ***5350 Tiszafüred,*** *Fő út 36. T: 59/352-065 •* ***3580 Tiszaújváros,*** *Kazinczy u. 12. T: 49/341-086 •* ***2600 VÁC,*** *Köztársaság u. 10. T: 27/315-322 •* ***8200 VESZPRÉM,*** *Brusznyai Á. u. 26. T: 88/424-499 •* ***8900 Zalaegerszeg,*** *Kossuth L. u. 2. T: 92/311-306*

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitva tartással várjuk Önöket!

BUDAPEST BANK RT.

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

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. JÚLIUS–AUGUSZTUS

KORNAI JÁNOS
Kiigazítás recesszió nélkül
Esettanulmány a magyar stabilizációról

MÁTYÁS ANTAL
A hagyományos közgazdaságtan bírálata
és kutatási körének kiszélesítése
az új intézményi iskola képviselői részéről

LAKY TERÉZ
A magángazdaság kialakulásának hatásai
a foglalkoztatottságra 1995-ben

ÁBRAHÁM ÁRPÁD–KERTESI GÁBOR
A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei
Magyarországon 1990 és 1995 között

TÍMÁR JÁNOS
A munkaerő-kínálat alakulása 2010-ig

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT
Szelényi Iván, Sik Endre

JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN
Az agrárium gazdasági és társadalmi folyamatai 1995-ben

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. július–augusztus

TARTALOM

Kornai János: Kiigazítás recesszió nélkül. Esettanulmány a magyar stabilizációról 585
Mátyás Antal: A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről 614

MUNKAPIAC MA ÉS HOLNAP

Laky Teréz: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra 1995-ben 629
Ábrahám Árpád–Kertesi Gábor: A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei Magyarországon 1990 és 1995 között. A foglalkoztatási diszkrimináció és az emberi tőke váltakozó szerepe 653
Tímár János: A munkaerő-kínálat alakulása 2010-ig 682

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT

Szelényi Iván: A kritikai institucionalizmustól a kapitalizmusok összehasonlító elméletéig ... 699
Sik Endre: Egy ló–őszvér a lovakról és a szamarakról. Adalék a második gazdaság hazai eszmetörténetéhez 704

MŰHELY

Juhász Pál–Mohácsi Kálmán: Az agrárium gazdasági és társadalmi folyamatai 1995-ben 726

KÖNYVISMERTETÉS

Simon Johnson–Gary Loveman: Starting over in Eastern Europe *(Laki Mihály)* 737

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 742

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia Tördelő: Székffy Tamás Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (585–613. o.)

Kornai János

Kiigazítás recesszió nélkül

Esettanulmány a magyar stabilizációról

1995. március 12-én a magyar kormány és a központi bank szigorú kiigazítási és stabilizációs programot hirdetett meg. A cikk az első eredmények számbavételére tesz kísérletet. A program meghirdetése előtt Magyarország két egymást követő évben hatalmas fizetésimérleg-hiányt mutatott fel, és nemzetközi megítélése romlani kezdett. A program radikális intézkedései nyomán elkerülhetővé vált a mexikói válsághoz hasonló pénzügyi katasztrófa. Sok makrogazdasági mutató jól érzékelhető javulást jelez: lényegesen csökkent a kereskedelmi mérleg és a folyó fizetési mérleg hiánya, a költségvetés elsődleges egyenlege pozitív lett. Az ilyesféle stabilizációs programokat rendszerint súlyos visszaesés és a munkanélküliség nagy növekedése kíséri. Magyarország elkerülte ezeket a mellékhatásokat: a GDP drasztikus visszaesés helyett valamelyest tovább növekedett, és a munkanélküliség változatlan maradt. A javulásnak nagy ára volt: az életszínvonal erőteljes csökkenése, az infláció felgyorsulása, bár a magyarországi infláció még mindig a kézben tartott, mérsékelt infláció sávjában maradt.

A cikk ismerteti a program heterodox módszereit: *1.* nagy leértékelés, az előre meghirdetett csúszó árfolyam rezsimjének bevezetése, valamint ideiglenes importvámpótlék kivetése; *2.* határozott jövedelempolitika, amely 12 százalékos reálbércsökkenést kényszerített ki; *3.* fiskális intézkedések, köztük jóléti jogosultságok csökkentése (a program meghirdetése előtt ezek a jogosultságok tabuk voltak); *4.* a hitelkínálat átcsoportosítása a vállalati szektor javára, a jövedelmezőség növekedése; *5.* feszített (bár nem mértéktelenül feszített) monetáris politika, amely lehetővé tette a sikeres vállalatok expanzióját; *6.* a privatizáció felgyorsítása, nagy és sikeres lépések egyes kulcsszektorok (energia, telekommunikáció) privatizációjában.

Végezetül a tanulmány óva int a túlzott magabiztosságtól és felhívja a figyelmet a potenciális veszélyekre. A makrogazdasági javulás még törékeny. A magyar fejlődés legbiztatóbb sajátossága a termelékenység erőteljes és folyamatos növekedése.[1]

[1] A kutatást az Országos Tudományos Kutatási Alap támogatta (A politika és a gazdaság kölcsönhatása a posztszocialista transzformáció időszakában, OTKA 018280). A cikket előadtam az *Economic Transformation and Development of Central and Eastern Europe: What Lessons from the 1990s* című OECD-CCET konferencián (Párizs, 1996. május 29–30), és megjelenik a *Salvatore Zecchini* által szerkesztett *Lessons from Economic Transition* című konferenciakötetben. Hálás vagyok *Kovács Máriának* az adatok összeállításában és a cikk szövegének szerkesztésében végzett munkájáért. Köszönöm *Rimler Judit*, *Benedict Ágnes* és *Miguel Messmacher* kutatásban nyújtott segítségét. Sokat tanultam a *Dániel Zsuzsával*, *Rudiger Dornbuschsal*, *John McHale-lel*, *László Csabával*, *Neményi Judittal*, *Oblath Gáborral*, *Jeffrey Sachsszal*, *Surányi Györggyel* és *Charles Wyplosz-szal* folytatott konzultációkból; néhányan közülük olvasták a cikk első változatát. Köszönöm értékes tanácsaikat. Természetesen a tanulmányban foglaltakért kizárólag én tartozom felelősséggel.

Kornai János a Harvard Egyetem és a Collegium Budapest professzora.

Magyarország kormánya és központi bankja 1995. március 12-én erélyes kiigazítási-stabilizációs programot jelentett be.[2] Tizenöt hónapja folyik a program végrehajtása. Cikkem kísérletet tesz az eddigi eredmények számbavételére és értékelésére.

A kiigazítás és a stabilizáció kifejezéseket sokféle gazdaságpolitikai program megnevezésére használják; a program többnyire magában foglal – más komponensek mellett – radikális inflációcsökkentő intézkedéseket. A magyarországi 1995-ös program esetében nem erről van szó. Ez a kiigazítási-stabilizációs programoknak abba az osztályába tartozik, amely főképpen a folyó fizetési mérleg és a költségvetés súlyos egyensúlyzavarának kiküszöbölésére, és ezzel együtt a külső és belső adósságválság elhárítására irányul.

Tizenöt hónap rövid idő. Óvatosnak és mértéktartónak kell lenni az első sikerek ünneplésével – az eredmények könnyen kicsúszhatnak a kezünkből. Tulajdonképpen helyesebb lett volna cikkem címébe beiktatni: „kiigazítás – *mind a mai napig* recesszió nélkül".[3] Ezzel a figyelmeztetéssel kiegészítve érdemes már most számba venni az eddigi fejleményeket.[4] Írásom főként azokra a tapasztalatokra összpontosítja a figyelmet, amelyek túlmutatnak az egyedi magyar eseten és másutt is tanulságosak lehetnek.

A cikk felépítése a következő. Először a program eddigi eredményeit és a megvalósításért fizetett költségeket és áldozatokat tekinti át. Majd az alábbi kérdésekre keresi a választ: milyen eszközöket alkalmazott a program, és milyen mértékben használhatók ezek az eszközök a továbbiakban. Végül a következő időszak feladatairól, az eddig elért eredményeket fenyegető veszélyekről és a magyar fejlődés perspektíváiról szól.

Eredmények és költségek

A legfontosabb makrogazdasági mutatószámokat az *1. táblázat* foglalja össze; erre többször visszatérek majd.

A fenyegető katasztrófa elhárítása

A posztszocialista magyar gazdaságban sok kedvező folyamat ment végbe a kilencvenes években. Lényegében befejeződött az árak és a külkereskedelem liberalizálása, tömegesen jöttek létre magánvállalkozások, és nagymértékben előrehaladt az állami vállalatok privatizálása, nagyarányú strukturális átalakulás ment végbe a termelés összetételében, a

[2] Az 1995-ös kiigazítási-stabilizációs program egyes elemeinek megtervezéséhez még az előző pénzügyminiszter, Békesi László vezetésével kezdtek hozzá. A programot azután az új pénzügyminiszter, Bokros Lajos és a Magyar Nemzeti Bank új elnöke, Surányi György vezetésével dolgozták ki. Horn Gyula miniszterelnök a pénzügyminiszterrel és a központi bank elnökével együtt jelentette be a programot a televízióban az ország nyilvánossága számára.

Bokros egy éven át kiemelkedő szerepet játszott a program kidolgozásában, megmagyarázásában és végrehajtásának szorgalmazásában. A köznyelv „Bokros-csomagnak" nevezte a programot. Cikkemben személytelen elnevezést használok, mert a magyar kormány miniszterelnöke mindvégig vállalta a programmal kapcsolatos politikai felelősséget, és mert a kormány, a parlamenti többség és a központi bank együttesen felel azért, ami a program keretében végbemegy; mind az eredményekért, mind pedig a hibákért. A kormány és az új pénzügyminiszter ígérete szerint a program végrehajtása Bokros Lajos lemondása után is folytatódik.

[3] Valójában két vagy még inkább három év kell ahhoz, hogy egy kiigazítási-stabilizációs program hatását igazán értékelni lehessen. Így például *Alesina–Perotti* [1995] tanulmánya a fiskális kiigazítást akkor nevezi sikeresnek, ha az erőteljes lépést követő harmadik évben már számottevő (legalább 5 százalékpontos) javulás mutatkozik az államadósság/GDP arányban.

[4] Eddig főként magyar napi- és hetilapok cikkírói, továbbá a kormány és a központi bank belső jelentései vállalkoztak összefoglaló értékelésekre; ezeket igyekeztem felhasználni cikkemben (lásd például *MNB* [1996*a*], *Pénzügyminisztérium* [1996*a*]). A részletesebb tanulmányok közül kiemelem *Köves* [1995*b*] és *Oblath* [1996] munkáit.

1. táblázat
Makrogazdasági folyamatok Magyarországon, 1993–1995

Mutatók	1993	1994	1995
1. GDP (évi növekedési ütem, százalék)	-0,6	2,9	1,5[a]
2. Egy főre jutó GDP[b] (dollár)	3 745	4 061	4 300
3. Háztartások fogyasztása[c] (évi növekedési ütem, százalék)	1,3	-0,4	-5,7[a]
4. Bruttó állóeszköz-felhalmozás (évi növekedési ütem, százalék)	2,0	12,5	1,2[a]
5. Export[d] (évi volumenindex)	-13,1	16,6	8,1
6. Import[d] (évi volumenindex)	20,9	14,5	-4,0
7. Kereskedelmi mérleg egyenlege[e] (millió dollár)	-3 247	-3 635	-2 442
8. Folyó fizetési mérleg egyenlege (millió dollár)	-3 455	-3 911	-2 480
9. Nettó konvertibilis adósságállomány[f] (millió dollár)	14 927	18 936	16 817
10. Konvertibilis valutatartalék[f] (a folyó fizetési mérlegben szereplő import százalékában)	59,4	60,2	79,0
11. Munkanélküliségi ráta[g] (százalék)	12,1	10,4	10,4
12. Foglalkoztatás[h] (foglalkoztatottak a lakosság százalékában)	42,2	40,2	39,5
13. Konszolidált állami költségvetés egyenlege (GFS-egyenleg[i], a GDP százalékában)	-5,2	-7,4	-4,0
14. Infláció (évi fogyasztói árindex)	22,5	18,8	28,2
15. Bruttó átlagkeresetek[j] (évi növekedési ütem, százalék)	22,0	24,7	16,8
16. Nettó átlagkeresetek[j] (évi növekedési ütem, százalék)	17,9	27,1	12,6
17. Egy keresőre jutó reálbér (évi növekedési ütem, százalék)	-3,8	7,0	-12,2

[a] Előzetes adat.
[b] Az átlagos hivatalos kereskedelmi árfolyamon dollára számított GDP.
[c] A háztartások tényleges végső fogyasztása a GDP-ből.
[d] Az export- és importadatok vámstatisztikán alapulnak. Az 1993-ra vonatkozó importadat tartalmazza az adósságtörlesztés fejében Oroszországból származó fegyverimportot is.
[e] Kereskedelemmel összefüggő fizetések a folyó fizetési mérlegben.
[f] December 31.
[g] Regisztrált munkanélküliek száma az adott év végén az előző év gazdaságilag aktív népességének százalékában.
[h] Január 1.
[i] Részletesebb fiskális adatokat és magyarázatot tartalmaz a cikk *4. táblázata*.
[j] A teljes munkaidőben foglalkoztatottak bruttó átlagkeresete; 1993–1994-ben a több mint húsz, 1995-ben a több mint tíz főt foglalkoztató szervezetek adataiból számított index.

Forrás: 1., 3. és 4. sor: *KSH* [1996*c*], 1995: *KSH* [1996*a*] és KSH közlése; 2. sor: *KSH* [1996*a*]; 5. és 6. sor: *KSH* [1995*a*], 253. o., 1995: az MNB számítása a KSH adatai alapján; 7. és 8. sor: 1993: *MNB* [1995], 109. o., 1994–1995: *KSH* [1996*b*], 41. o.; 9. sor: 1993: *MNB* [1995], 111. o., 1994–1995: *KSH* [1996*b*], 41. o.; 10. sor: az MNB számítása; 11. sor: *MNB* [1996*b*], 57. o.; 12. sor: *KSH* [1995*c*], 4–5. o.; 13. sor: *MNB* [1996*c*]; 14. sor: *KSH* [1995*a*], 286. o., 1995: *KSH* [1996*b*], 37. o.; 15. és 16. sor: *KSH* [1996*d*], 1995: *KSH* [1996*b*], 38. o.; 17. sor: *KSH* [1996*d*], 1995: *Pénzügyminisztérium* [1996*b*], 14. táblázat.

külkereskedelem hozzáigazodott a KGST összeomlása utáni helyzethez – hogy csak néhányat említsek a legfontosabb változások közül. 1994-ben a GDP, az 1990. évi fordulatot követő nagy transzformációs visszaesés után, ismét növekedni kezdett.

Ugyanakkor a magyar fejlődés aggasztó vonásokat is mutatott. A szocialista rendszer súlyos makrogazdasági örökséget hagyott maga után, elsősorban igen nagy külföldi adósságot. Ebben a tekintetben a magyar gazdaság rosszabb feltételekkel indult, mint a legtöbb posztszocialista gazdaság. Számos olyan nehéz feladat volt, amelyre az 1990–1994 között hatalmon volt kormányzat nem vállalkozott, s az 1994-ben hatalomra került új kormányzat

is hónapokon át vonakodott az elvállalásuktól. A folyó fizetési mérleg hiánya már 1993-ban elérte a GDP 9,0 százalékát, és amikor ez a következő évben megismétlődött, s újra 9,5 százalékos hiány keletkezett, akkor a külső pénzügyi egyensúly megbomlása valóságos fenyegető veszéllyé vált. Részben ezzel függött össze a költségvetés növekvő hiánya: a nemzeti számlák szerinti hiány 1994-ben a GDP 8,2 százalékára nőtt.[5, 6]

Az egyensúlyzavar következtében meggyorsult a külső és belső adósság növekedése. A növekvő adósságszolgálati teher tovább növelte a folyó fizetési mérleg és a költségvetés hiányát, és ennek pótlására még további kölcsönöket kellett felvenni. A kedvezőtlen pénzügyi makromutatók láttán a nemzetközi pénzügyi világ bizalma – amely korábban éppen az adósságait mindig pontosan teljesítő Magyarország felé fordult a legszívesebben Kelet-Európában – kezdett meggyengülni. Közismert, hogy ez önmagát gerjesztő folyamat: a Magyarországról alkotott kép romlása kedvezőtlenebbé váló hitelfeltételekben realizálódott, tovább taszítva az országot az adósságörvény felé.

Az egymást követő kormányzatok vonakodásának, a mind inkább elkerülhetetlenné váló radikális lépések húzásának-halasztásának történelmi, politikai és társadalmi okait egy korábbi cikkemben elemeztem (*Kornai* [1995–1996]); ezekre itt nem tudok kitérni. Csak a politikai kulisszák mögé betekintő történészek fogják majd kideríteni, hogy végül is milyen hatások együttese vetett végett az évtizedeken át megszokott magatartásnak, a „keresztülevickélés" politikájának. Bizonyos, hogy a mexikói válság elrettentő példája fontos szerepet játszott abban, hogy a magyar kormány végül is radikális akcióra határozta el magát. Nyomasztó volt olvasni a nemzetközi pénzügyi sajtóban a találgatásokat: melyik ország lesz a következő Mexikó után – és ott látni Magyarország nevét első számú esélyesként.

Ami Magyarországon 1995 márciusában történt, *preventív* terápia volt. A legfontosabb eredménye annak a katasztrófának az elhárítása volt, amely bekövetkezett *volna,* ha a kiigazítási-stabilizációs programhoz nem kezdenek hozzá. Ezt próbálom szemléltetni először a *2. táblázattal,* amely a mexikói és magyar fejleményeket hasonlítja össze, majd a *3. táblázattal,* amely néhány más országban végbement krízisek lefolyását ismerteti; mégpedig olyan epizódokat, amelyek természete hasonlított a program meghirdetése előtti magyarországi helyzethez.[7]

Nem szeretném túlzásba vinni az analógiát; minden ország története egyedi és szigorúan véve egyedülálló. Mégis vannak fontos hasonlóságok a magyar fejlődés és a *2.* és *3. táblázatokban* szereplő többi ország ott leírt epizódjai között.[8]

– Ezek kis, nyitott országok, amelyekben igen nagy szerepe van a külkereskedelemnek. Valamennyiben kedvezőtlen jelenségek mutatkoztak a külkereskedelemben, az import elszaladt az exporthoz képest. Nem utolsósorban a külkereskedelmi egyensúlyzavar miatt bajok mutatkoztak a folyó fizetési mérleggel.

– A felsorolt országok egy részében költségvetési hiány is súlyosbította a helyzetet.

[5] Az adatok forrása *MNB* [1995], 172. és 234. o., lásd továbbá az *1.* és a *4. táblázatot.*

[6] A kiigazítási-stabilizációs program irányítóinak álláspontját lásd a következő írásokban: *Bokros* [1995*a*], [1995*b*], [1996] és *Surányi* [1995*a*], [1995*b*], [1996].

Az 1993–1995-ös időszakban kialakult magyar makrogazdasági helyzetet elemző írások közül kiemelem a következőket: *Antal* [1994], *Békesi* [1993], [1994], [1995], *Csaba* [1995], *Erdős* [1994], *Köves* [1995*a*] [1995*b*], *Lányi* [1994–1995], *Oblath* [1995] és *The World Bank* [1995].

A magam álláspontjáról lásd *Kornai* [1994], amely a program meghirdetése előtt íródott, továbbá a program végrehajtása során írott *Kornai* [1995], [1995–1996] tanulmányokat.

[7] A latin-amerikai válságok és elhúzódó pénzügyi egyensúlyzavarok irodalmából főleg a következő munkákra támaszkodtam: *Cooper* [1992], *Dornbusch–Fischer* [1993], *Dornbusch–Werner* [1994], *Dornbusch–Goldfajn–Valdés* [1995], *Krugman* [1991], *Little–Cooper–Corden–Rajapatirana* [1993], *Sachs* [1996], és *Sachs–Tornell–Velasco* [1995].

[8] A rövidség kedvéért a *2.* és a *3. táblázat* nem tartalmaz minden hasonlóságot tükröző mutatót.

2. táblázat

Makrogazdasági mutatók: Magyarország versus Mexikó, 1994–1995

Mutatók	Mexikó		Magyarország	
	1994	1995	1994	1995
1. GDP (évi növekedési ütem, százalék)	3,7	-6,6[a]	2,9	1,5[a]
2. Reál-magánfogyasztás[b] (évi növekedési ütem, százalék)	3,7	-12,0[a]	-0,4	-5,7[a]
3. Ipari termelés (évi növekedési ütem, százalék)	4,1	-7,8[a]	9,6	4,8
4. Foglalkoztatás a feldolgozóiparban[c] (a foglalkoztatottak számának évi változása, százalék)	1,1	-7,7[a]	-9,1	-5,3
5. Reálkeresetek[d] (évi növekedési ütem, százalék)	3,7	-12,6[a]	7,0	-12,2
6. Infláció[e] (évi fogyasztói árindex)	7,1	51,9	18,8	28,2
7. Folyó fizetési mérleg egyenlege/GDP (százalék)	-7,9	-0,2[a]	-9,5	-5,4[a]
8. Nettó külső adósság/GDP[f] (százalék)	32,2	37,6[a]	45,9	38,4

[a] Előzetes adat.

[b] Magyarország esetében a háztartások tényleges végső fogyasztása a GDP-ből.

[c] Mexikó esetében decemberi adat, változás az előző év decemberéhez képest. Magyarországra vonatkozóan a foglalkoztatottak átlagos száma; az 1995-ös magyar adat a több mint tíz főt foglalkoztató vállalatokra vonatkozik. Mexikó esetében országos, a teljes foglalkoztatottságot és munkanélküliséget mutató adatok, amelyek statisztikailag összehasonlíthatók lennének a magyarországi adattal, nem állnak rendelkezésre. A magyar adatokra vonatkozóan lásd az *1. táblázat* 11. és 12. sorait, amelybekből kiderül, hogy a feldolgozóipari munkanélküliség növekedésével párhuzamosan más ágazatokban csökkent a munkanélküliség, mivel az összes foglalkoztatás és az országos munkanélküliségi ráta csaknem változatlan maradt. Mexikóra vonatkozóan nem áll rendelkezésre információ a szektorok közötti változásokról.

[d] Mexikóra vonatkozólag a feldolgozóipari havi reálkeresetek, Magyarország esetében az egy keresőre jutó reálbér adata szerepel a táblázatban (lásd az *1. táblázat j* megjegyzését).

[e] Mexikó esetében decemberi adat, változás az előző év decemberéhez képest.

[f] A nettó külföldi adósság adata Mexikó esetében csak az államadósságot tartalmazza, a Magyarországra vonatkozó adat egyaránt tartalmazza a külföldi államadósságot és az üzleti szektor külföldi adósságát.

Forrás: Mexikó: Az adatokat Miguel Messmacher gyűjtötte, illetve számította, a következő források alapján: 1., 3. és 4. sor: 1994: *Banco de Mexico* [1995], f. o., II-16, II-3 és II-9 táblázat, 1995: *Banco de Mexico* [1996*b*]; 2. sor: *OECD* [1995], 3. táblázat; 5. sor: *OECD* [1996], 62–63. o.; 6. sor: *Banco de Mexico* [1996*a*], III-1 táblázat; 7. sor: *IMF* [1996*b*], 394–395. o. és 1994: *Banco de Mexico* [1995], IV-1b táblázat, 1995: *Banco de Mexico* [1996*b*]; 8. sor: *Pénzügyminisztérium (Mexikó)* [1995]. Magyarország: 1., 2., 5. és 6. sor: lásd az 1. táblázat 1., 3., 17. illetve 14. sorának forrásait; 3. sor: *KSH* [1996*b*], 8. o.; 4. sor: 1994: *KSH* [1995*a*], 143. o., 1995: *MNB* [1996*b*], 56. o.; 7. és 8. sor: *MNB* [1996*c*].

– Több elemző úgy véli: a bajok egyik oka, esetleg fő oka a reálárfolyam emelkedése, s ezzel együtt a hazai pénznem túlértékelődése volt.

– A szóban forgó országokba különböző formákban nagy mennyiségű hitel és befektetés áramlott be; hosszú időn át vonzóak voltak a hitelezők és befektetők számára. Az egyes országok pénzügyi helyzete számottevő mértékben függött a hitelezők és a befektetők bizalmától.

Ennyit emelnék ki az *előzmények* közül; ezekben a vonásokban hasonlít a magyar és a táblázatokban szereplő többi ország története. Itt azonban elválik egymástól. A többi, itt említett országban *bekövetkezett* a katasztrófa, Magyarországon viszont erre nem került sor.

Noha minden válságepizód története más és más, de szinte mindegyikre jellemző egy kumulatív folyamat. Olyasféle esemény ez, mint amikor tűz üt ki egy zsúfolt teremben: pánik tör ki, rohannak az emberek a szűk kijárat felé, s eközben egymást letaposssák és elzárják a kijáratot (*Kindleberger* [1978]). A pénzügyi válságokban az emberek rémülten vonják ki a pénzüket, próbálnak gyorsan túladni befektetéseiken, viharos tőkemenekülés

3. táblázat
(a–e)
Válságok és kiigazítások néhány latin-amerikai országban

A táblázatok általános magyarázata:
A 0. év az az év, amelyben a válságepizód alatt a legnagyobb volt a folyó fizetési mérleg hiánya. Az egyes országok esetében a 0. évként választott naptári évet a táblázat 3. oszlopa adja meg.
Az országok sorrendje a GDP-visszaesés nagysága szerinti sorrendet követi. (Chile szerepel az 1. helyen, mivel a kiválasztott országok közül Chilében volt a legnagyobb a GDP visszaesése, 14,1 százalékos csökkenéssel 1982-ben.) Az országok sorrendje minden táblázatban azonos.
A táblázatot *Miguel Messmacher* állította össze.

3.a táblázat
A GDP évi növekedési üteme
(százalék, a növekedés pozitív, a csökkenés negatív)

Ország	A legnagyobb folyó fizetési-mérleg-hiány éve	A kiigazítás megkezdésének éve	-4.	-3.	-2.	-1.	0. év	1.	2.	3.	4.
Chile	1981	1982	9,9	8,2	8,3	7,8	5,5	-14,1	-0,7	6,4	2,5
Costa Rica	1981	1981	8,9	6,3	4,9	0,8	-2,3	-7,3	2,9	8,0	0,7
Argentína	1981	1981[a]	6,2	-3,3	7,3	1,5	-5,7	-3,1	3,7	1,8	-6,6
Brazília	1982	1983[a]	5,0	6,8	9,1	-4,4	0,6	-2,9	5,4	7,9	7,5
Mexikó	1981	1982	3,4	8,3	9,2	8,3	7,9	-0,6	-4,2	3,6	2,6

[a] A táblázatban a leértékelés éve szerepel.
Forrás: *IMF* [1995], országtáblázatok.

3.b táblázat
A folyó fizetési mérleg egyenlege/GDP
(százalék, deficit negatív, többlet pozitív)

Ország	A legnagyobb folyó fizetési-mérleg-hiány éve	A kiigazítás megkezdésének éve	-4.	-3.	-2.	-1.	0. év	1.	2.	3.	4.
Chile	1981	1982	-5,3	-7,1	-5,7	-7,1	-14,5	-9,5	-5,7	-11,0	-8,6
Costa Rica	1981	1981	-7,5	-10,3	-13,8	-13,7	-15,6	-10,4	-9,9	-6,9	-7,4
Argentína	1981	1981[a]	3,2	2,8	-0,5	-2,3	-2,8	-2,8	-2,3	-2,1	-1,1
Brazília	1982	1983[a]	-3,5	-4,8	-5,5	-4,5	-5,9	-3,5	0,0	-0,1	-2,0
Mexikó	1981	1982	-2,2	-3,0	-4,0	-5,4	-6,5	-3,4	3,9	2,4	0,4

[a] A táblázatban a leértékelés éve szerepel.
Forrás: *IMF* [1995], 154–155. o. és országtáblázatok; Mexikó, 1977–1978: *The World Bank* [1995*b*], 464–466. o.

3.c táblázat
A reálárfolyam növekedési üteme
(százalék, felértékelődés negatív, leértékelődés pozitív)

Ország	A legnagyobb folyó fizetési-mérleghiány éve	A kiigazítás megkezdésének éve	-4.	-3.	-2.	-1.	0. év	1.	2.	3.	4.
Chile	1981	1982	-10,6	-6,7	-4,2	-16,0	-7,9	81,9	-3,4	27,4	13,6
Costa Rica	1981	1981	2,2	0,9	2,3	-4,1	239,3	-37,5	-16,3	2,6	1,2
Argentína	1981	1981[a]	-16,0	-34,4	-30,8	-30,4	96,2	168,6	11,4	10,3	-39,9
Brazília	1982	1983[a]	1,1	48,2	-4,4	4,7	6,2	66,0	13,8	4,1	-40,9
Mexikó	1981	1982	-5,9	-7,4	-6,9	-10,8	-3,3	96,5	-14,8	-12,3	22,2

[a] A táblázatban a leértékelés éve szerepel.
Megjegyzés: A reálárfolyam növekedési üteme = (1 + nominális árfolyam változási rátája) x (1 + Egyesült Államokbeli infláció)/(1 + hazai infláció).
Forrás: *IMF* [1995], országtáblázatok.

3.d táblázat
Infláció
(a fogyasztói árak évi átlagos változása, százalék, növekedés pozitív)

Ország	A legnagyobb folyó fizetési-mérleghiány éve	A kiigazítás megkezdésének éve	-4.	-3.	-2.	-1.	0. év	1.	2.	3.	4.
Chile	1981	1982	91,1	40,1	33,4	35,1	19,7	9,9	27,3	19,9	30,7
Costa Rica	1981	1981	4,2	6,7	8,7	18,4	36,9	89,4	33,0	11,8	15,1
Argentína	1981[a]	1981[a]	176,0	175,5	159,5	100,8	104,5	164,8	343,8	626,7	672,1
Brazília	1982[a]	1983[a]	38,7	52,7	82,8	105,6	97,8	142,1	197,0	226,9	145,2
Mexikó	1981	1982	29,0	16,2	20,0	29,8	28,7	98,8	80,8	59,2	63,7

[a] A táblázatban a leértékelés éve szerepel.
Forrás: *IMF* [1995], 122-123. o.

megy végbe – s éppen a pánik gyorsítja fel a folyamatot, erősíti önmagát, és ettől olyan meredek az összeomlás. Magyarországon ezt a pánikot sikerült megelőzni.[9]

Ahol a katasztrófa bekövetkezik, ott a legdrámaibb következmény a termelés rövid idő alatti súlyos visszaesése, és ennek kísérőjelenségeként a munkanélküliség hirtelen megnövekedése (lásd a *2.* és a *3. táblázatot*). Ez az a brutális folyamat, amely az aggregált kereslet gyors kontrakciójával csökkenti a hazai felhasználást, és helyreállítja a termelés

[9] Azok a közgazdászok, köztük e sorok írója is, akik szorongással figyelték a mexikói eseményeket, óvakodtak attól, hogy nyilvánosan katasztrófafenyegetésekkel riogassák a lakosságot és a vonakodó politikusokat. Félő volt, hogy az ilyesféle ijesztgetés önmegvalósítóvá válhat és pánikot kelthet. Nehéz volt egyszerre megnyugtatólag hatni a magyar közvéleményre s a nemzetközi üzleti világra, azaz tartózkodni a pánikkeltéstől – és eközben mégis mozgósítani a válság megelőzésére.

3.e táblázat
A magánfogyasztás évi változása
(százalék, növekedés pozitív, csökkenés negatív)

Ország	A legnagyobb folyó fizetési-mérleghiány éve	A kiigazítás megkezdésének éve	-4.	-3.	-2.	-1.	0. év	1.	2.	3.	4.
Chile	1981	1982	16,6	9,8	14,2	14,4	15,5	-35,6	-8,1	25,2	-5,6
Costa Rica	1981	1981	11,9	9,1	2,0	-2,5	-3,1	-7,9	3,7	7,5	3,1
Argentína[b]	1981	1981[a]	2,5	-1,4	14,0	8,0	-3,8	-6,2	4,1	3,8	-6,8
Brazília	1982	1983[a]	2,3	9,6	6,6	-4,2	3,9	0,7	5,2	2,7	6,8
Mexikó	1981	1982	0,3	9,3	9,9	9,4	8,3	-6,5	-7,0	4,4	4,1

[a] A táblázatban a leértékelés éve szerepel.
[b] Argentína esetében teljes fogyasztás.
Forrás: *The World Bank* [1995*b*], 12-13. o., 104-105. o.

és a felhasználás közötti megbomlott arányt. Magyarország a preventív kiigazítási-stabilizációs programmal kikerülte (óvatosabban: mind ez ideig kikerülte) a recessziónak ezt a csapását. Nálunk ez különösen fájdalmas lett volna, hiszen még ki sem hevertük az 1990-et követő transzformációs recesszió okozta bajokat. Ha összevetjük az *1. táblázatot* a *2.* és a *3. táblázattal*, leolvashatjuk: Magyarországon 1995-ben nem zuhant, sőt szerény mértékben még nőtt is a termelés; nem ugrott meg, hanem lényegében változatlan maradt a munkanélküliség.

A válságok és stabilizációk történetében járatos magyar és külföldi közgazdászok méltányolják ezt az eredményt – de a magyar lakosság nem sokra értékeli, holott ez a program legfontosabb sikere! Az utca embere nem érzi sikerélménynek a meg nem élt katasztrófa elhárítását. Sőt, még olyan felelőtlen vélemények is elhangzottak: jobb lett volna Mexikó sorsára jutni.[10] Akkor végre elengedték volna az adósságainkat és ugyanúgy kihúztak volna bennünket is a bajból, mint ahogy azt az Egyesült Államok, más fejlett országok és a nemzetközi pénzügyi intézmények tették Mexikóval. Túl azon, hogy nagyon is kétséges, milyen segítségben részesült volna az Egyesült Államok határától jóval távolabb lévő Magyarország – Mexikó még a segítség ellenére is szörnyű árat fizetett a katasztrófa bekövetkeztéért.

A makrogazdasági arányok kiigazításának megkezdése

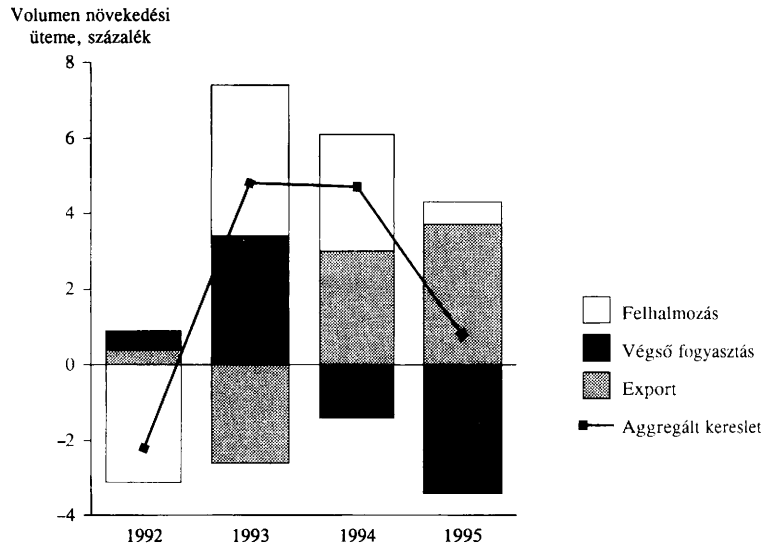
Túl a rövid távú preventív hatáson, a program már eddig is lényeges pontokon elkezdte azoknak a kedvezőtlen makrogazdasági arányoknak a kiigazítását, amelyek tulajdonképpen a katasztrófa előtti állapot mélyen fekvő okai voltak. Remélhető, hogy ez közép- és hosszú távon is kedvező hatást gyakorol majd. Kiemelem a következő változásokat:

1. A legfontosabb: a folyó fizetési mérleg hiánya, amely két éven át makacsul igen magas magas volt, 1995-ben 1994-hez képest lényegesen, a GDP százalékában számítva 4 százalékponttal csökkent (lásd a *2. táblázatot*).

2. Az export volumene, amely már az előző évben is erőteljesen nőtt, 1995-ben további 8,1 százalékkal emelkedett; az 1995-ös kiigazítási-stabilizációs program va-

[10] Ilyen nézetekről számol be *Kocsis* [1995] cikke.

1. ábra
Az aggregált kereslet volumenváltozásában szerepet játszó tényezők



Megjegyzés: Az ábra alapjául szolgáló 1995-ös adatok nem esnek egybe az *1.* és a *2. táblázatban* közölt adatokkal, mert különböző előzetes becsléseken alapulnak, bár a változás mindkét esetben azonos irányba mutat.

Forrás: MNB [1996*a*], 4. o.

lóban export vezérelte kiigazításnak minősíthető. Ugyanakkor az import volumene, amely az előző évben számottevően nőtt, most 4,0 százalékkal csökkent (lásd az *1. táblázatot*).

3. Csökkent a hazai felhasználás, de, mint említettem, a termelés nem esett vissza, hanem valamelyest nőtt. Ezt éppen az arányok változása tette lehetővé: felhasználási oldalon nőtt elsősorban az export, továbbá (ha csekély mértékben is) a beruházás részaránya, és csökkent a fogyasztásé. Kínálati oldalon nőtt a hazai termelés és csökkent az import részaránya. Ezt mutatja be az *1.* és a *2. ábra*.

4. Csökkent a GFS-módszer szerint számba vett költségvetési hiány, a GDP százalékában számítva, 3,4 százalékponttal (lásd az *1. táblázatot*).

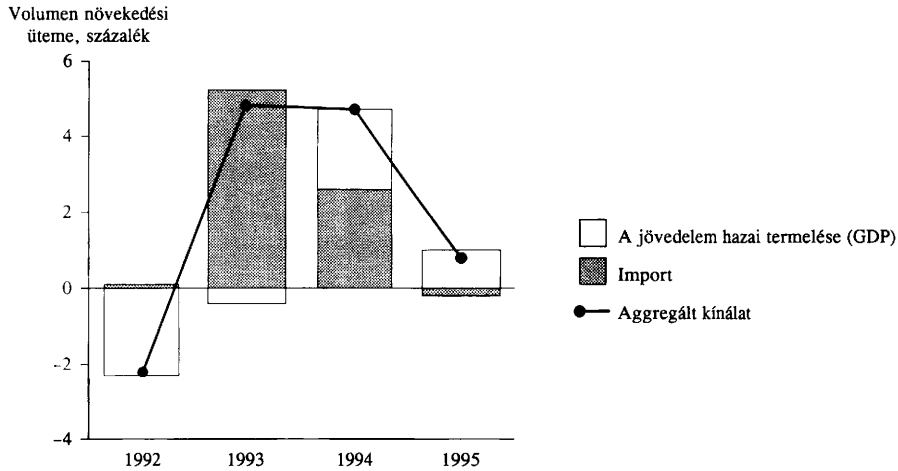
5. Nőtt a vállalati szektor jövedelmezősége; átlagban 3,8 százalékról 8,2 százalékra.[11] A nyereséges vállalatok nyeresége megnőtt, a veszteségesek vesztesége csökkent. Az összes kihelyezett hiteleken belül csökkent az államháztartás és nőtt a vállalati szektor számára nyújtott hitel. Mindez javítja a vállalati szektor növekedési esélyeit.

A kiigazítási-stabilizációs program megnövelte a pénzügyi világ Magyarország iránti

[11] Az idézett mutatószám egy hányados, amelynek számlálójában a vállalati szektor „felhalmozási célú saját forrása" szerepel, nevezőjében pedig a GDP. A felhalmozási célú saját forrás definíciója: értékcsökkenés+adózás előtti eredmény-társasági adó. Az adat forrása: *Pénzügyminisztérium* [1996*a*] 20. o.

A *Szentgyörgyvári-Baár* tanulmány ([1996], 18. o.) egy másik definíciót is alkalmaz: adózás előtti jövedelmezőség=(összes bevétel-összes költség)/összes bevétel. Ez a vállalati szektor egészének átlagát tekintve 1992-ben negatív volt: -3,2 százalék, 1994-ben +3,3 százalékra emelkedett, és 1995-ben tovább nőtt +7,2 százalékra.

2. ábra
Az aggregált kínálat volumenének változásában szerepet játszó tényezők



Megjegyzés: Lásd az *1. ábrához* fűzött megjegyzést.
Forrás: MNB [1996*a*], 5. o.

bizalmát. Ismét javulni kezdtek a hitelminősítések; elhárultak a magyar kölcsönfelvételek útjába torlódott akadályok. A tekintélyes világlapok, a kelet-európai befektetésekben és hitelezésben érdekelt nagy bankok kedvező értékelést adtak a programról. Végre sor került a hitelmegállapodás megkötésére az IMF-fel, majd Magyarországot felvették az OECD-be. Ez a két esemény hivatalos pecsétet ütött az immár ismét megjavult magyar bizonyítványra.

A kiigazítás ára

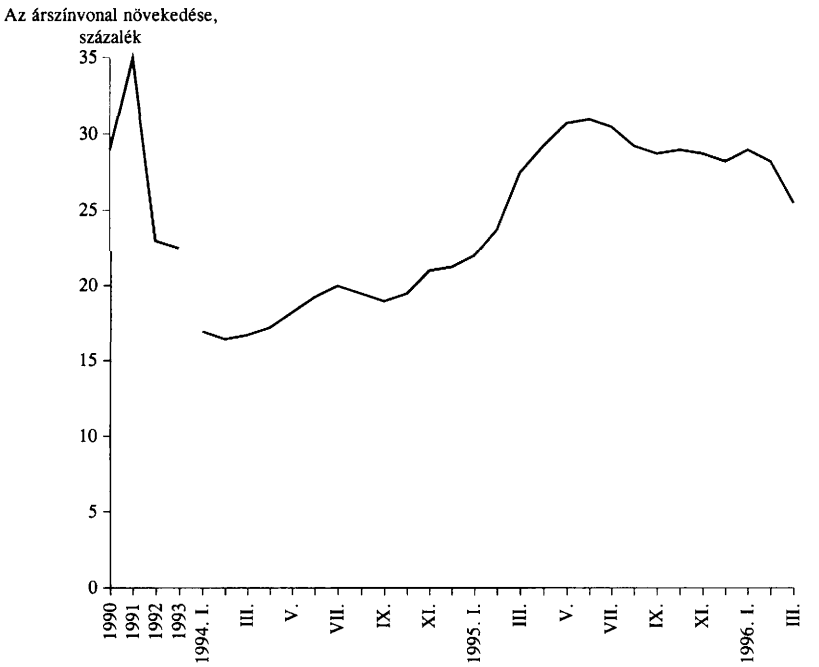
A makrogazdasági folyamatok kiigazításáért súlyos árat kellett fizetni.

A *3. ábra* szemlélteti, hogy a leértékelés és más, már korábban elhatározott intézkedések (például az energiaárak emelése) nyomán hogyan lódult meg az infláció. Igaz, még így is benne maradt a mérsékelt ütemű, kézben tartott infláció tartományában, s a kiigazítási-stabilizációs program életbe lépése utáni csúcsponthoz képest most ismét lassul.

A nominálbérek emelkedése messze elmaradt az árszínvonalétól. Ennek következtében a reálbérek drasztikusan csökkentek. Ezzel egy időben a költségvetési kiadások megszorítása keretében több korábbi szociális juttatást csökkentettek vagy megszüntettek.

Ezekről a változásokról a következő fejezetben még szó lesz. Itt most csak annyit jegyzek meg: az egészséges makroökonómiai egyensúly jobb megközelítése érdekében a magyar lakosság széles rétegei súlyos áldozatokat hoztak. Sokak életszínvonala, amely már korábban is csökkent, most még tovább romlott; az egyenlőtlenség növekedett. A lakosság számottevő részében, s természetszerűleg elsősorban a program közvetlen anyagi veszteseinek körében gyengült a biztonságérzet, és elharapódzott a kiábrándultság és elkeseredettség.

3. ábra
Fogyasztói árindexek
(A változás üteme százalékban)



Megjegyzés: Az adatok 1991–1993-ra az évi átlagos árszínvonal változását adják meg az előző évhez képest, míg 1994–1996-ra havi átlagos árszínvonal-változást mutatnak az előző év azonos hónapjához képest.

Forrás: 1991–1993: *KSH* [1995*a*], 286. o., 1994: *MNB* [1996*b*], 67. o., 1995–1996: *KSH* [1996*e*], 63. o.

A program eszközei

Az 1995-ös kiigazítási-stabilizációs program eszköztárának meghatározását nagymértékben szűkítette az, hogy itt nem hosszú piacgazdasági múlttal rendelkező országról van szó, hanem olyan gazdaságról, amely sok évtizedes szocialista múlt után lépett a posztszocialista átalakulás útjára. Noha a helyzet és a gondok sok hasonlóságot mutatnak más, hasonló gazdasági fejlettségű országokéval, például több latin-amerikai ország problémáival, azért érdemes mindig szem előtt tartani az eltérő múltat.

A program megvalósításához a kormány és a központi bank többféle eszközt alkalmazott párhuzamosan. *Heterodox* gazdaságpolitikáról van itt szó, amely a pénzügyi stabilizáció ortodox eszközeit kiegészítette számos nem ortodox módszer alkalmazásával. A program nevezetes tulajdonsága, hogy *nem* követte azt a dogmatikus ajánlást, amely az egyensúly helyreállítását egyszerűen kontrakcióval, az aggregált kereslet válogatás nélküli szűkítésével végezte volna el, ami együtt járt volna a termelés súlyos visszaesésével. Ehelyett olyan kiigazításra törekedett, amely, még ha átmenetileg lassítja is a növekedést, de a lassulást minimálisra próbálja csökkenteni, s el akarja kerülni a termelés abszolút visszaesését. Nem abszolút kontrakció, hanem a termelés és a

felhasználás struktúrájának átrendezése révén közeledtünk a kívánatos makroarányokhoz.[12]

Külön problémát okoz, hogy az eszközök egy része csupán meghatározott ideig vehető igénybe. Legfeljebb kezdő lökést adhatnak a kiigazítási folyamatnak, de a későbbiekben már nem számíthatunk rájuk. Az áttekintés során külön kiemelem majd, melyek a csupán átmenetileg használható eszközök.

Árfolyam- és külkereskedelmi politika

A program meghirdetése előtti időszakban a kormány és a központi bank időről időre leértékelte a forintot, de két leértékelés között az árfolyam fix volt. Két baj volt ezzel az árfolyam-politikával. Az egyik: a forint reálárfolyama, a névleges leértékelések ellenére felértékelődött; s ez a tendencia időnként, például 1991–1992-ben különösen felgyorsult. (Lásd a *4. ábrát*, továbbá *Halpern* [1996] és *Oblath* [1995] tanulmányait.) A másik baj az árfolyam-politika kiszámíthatatlansága volt: senki sem tudhatta előre, mikor kerül sor leértékelésre és az milyen mértékű lesz. Újra és újra húztak-halasztottak régóta esedékes árfolyam-kiigazításokat. Ez megnehezítette a befektetők megfontolt üzleti kalkulációját. A finisben mindinkább megerősödött a leértékelési várakozás, s kibontakozóban volt a forint elleni spekulatív támadás.

A két baj leküzdésére a program a következő intézkedéseket hozta.

Kezdő lépésként 9 százalékkal leértékelték a forintot. Azonnali hatállyal bevezették *az előre meghirdetett csúszó árfolyam rezsimjét*.[13] E szerint a központi bank hosszabb időre (6–12 hónapra) előre bejelenti, hogy milyen ütemben értékeli le a forintot. Ez havi 1,9 százalékkal indult, majd későbbi szakaszokban fokozatosan csökkentették az ütemet. 1996-ban havi 1,2 százalék lesz a leértékelés üteme.

Az ütem megszabásánál arra törekszik a monetáris politika irányítása, hogy nagyjában-egészében megőrizze az iniciális leértékeléssel képzett reálárfolyamot; elejét vegye a forint újbóli reálfelértékelődésének. A leértékelés előirányzott üteme a hazai és a külföldi infláció[14] közötti ütemkülönbség gondos prognózisára épül. Előre mérlegelendő, hogy a magyar termelékenység várható alakulása mellett költségoldalon mekkora nominálbéremelés „fér be" az infláció tervezett felső határértékébe.

Az előre bejelentett csúszó árfolyamnak megfelelő kamatpolitikával kell kiegészülnie. Ha a kamatláb nem elég magas, akkor a befektetőknek érdemes tömegesen átváltaniuk a forintban befektetett pénzüket kemény devizára, és azt kivonni Magyarországról. Ez az árfolyam összeomlásával járna.

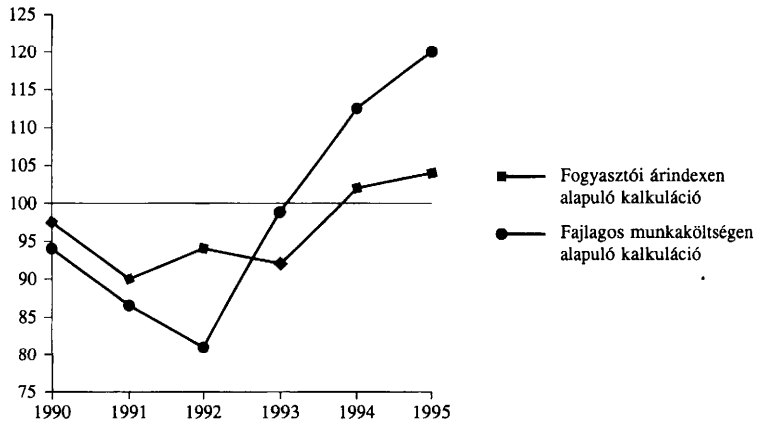
Sikerként könyvelhető el, hogy mind ez ideig sikerült teljes biztonsággal tartani a meghirdetett árfolyamot. A központi bank önmaga számára egy plusz-mínusz 2,5 százalékos sávot jelölt ki a meghirdetett árfolyam körül; akkor interveniál, ha a bankközi devizapiacon kialakuló árfolyam kilépne ebből a sávból. Nos, a piaci árfolyam eddig sohasem lépett ki az intervenciós sávból. A lakosságot és a turistákat kiszolgáló utcai fekete (vagy inkább szürke) devizapiac árfolyamai sem térnek el a hivatalos árfolyamtól. A magánmegtakarítás a külföldi devizamegtakarítás felől a forintban történő megtakarítás felé tolódik el. Ez év elejétől a folyó tranzakciók síkján hivatalosan is konvertibilis

[12] Ez a gondolat állt a program végleges kidolgozása előtt, 1994 nyarán publikált saját gazdaságpolitikai javaslataim tengelyében (*Kornai* [1994]).

[13] Az előre meghirdetett csúszó árfolyamrezsimet elemzi *Kopits* [1996].

[14] A magyar külkereskedelem tényleges megoszlását tükröző devizakosár átlagos inflációja minősül ebben az összefüggésben „külföldi inflációnak".

4. ábra
Reálárfolyam



Megjegyzés: A 100-nál nagyobb indexszám az előző évhez képest reálleértékelődést, a 100-nál kisebb pedig reálfelértékelődést jelent.
Forrás: *Szentgyörgyvári-Baár* [1996], 2. o.

lett a forint.[15] Mindez együttvéve lecsillapította az ebben a szférában mutatkozó spekulációt, nagymértékben megerősítette a forint iránti bizalmat, és a monetáris politika szavahihetőségét.

A kezdő leértékelés és az ezt követő folyamatos további leértékelés együttesen igen drasztikus nominális leértékelést eredményezett. Az 1995. novemberi árfolyamot a 12 hónappal korábbihoz hasonlítva, 30,6 százalékos nominális leértékelés ment végbe. A reál effektív árfolyam változása, amint azt a *4. ábra* szemlélteti, ennél persze kisebb mértékű, hiszen, mint említettem, meglódult az infláció. Többféle mérési mód ismeretes. Ha az ipari nagykereskedelmi árindexszel mérjük az inflációt, akkor a forint reál effektív árfolyama – a fent említett időszakban – 5,5 százalékkal csökkent; ha a szezonalitást kiszűrve, az ipari fajlagos munkaköltség változását vesszük alapul, akkor 1995 első tíz hónapjában – 1994 első tíz hónapjához képest – a csökkenés 17,1 százalékos.[16] Nyitva hagyom ezen a helyen a mérés módszertani problémáit. Annyi bizonyos, hogy az inflációt meghaladó mértékű nominális leértékelés ment végbe, s ezzel számottevően javult a magyar termelés versenyképessége az exportpiacokon.[17]

A leértékelés és az új árfolyam-politika mellett a program egyéb eszközökkel is igyekezett a külkereskedelem kiigazodásához hozzájárulni.

Nyolcszázalékos importvámpótlékot vezettek be, megtetézve ezzel a már korábban is alkalmazott vámok hatását. A program elzárkózott attól, hogy adminisztratív eszközökkel, újabb kvótákkal korlátozza az importot. De célszerűnek mutatkozott az, hogy a nemzetközi egyezmények által megengedett átmeneti jelleggel, két évre többletvámmal

[15] A magyar forint konvertibilitása megfelel az IMF VIII. cikkely szerinti folyó fizetési mérleg konvertibilitás (*current account convertibility*) kritériumnak. Sőt, ezen felül kielégíti az OECD által igényelt, a bizonyos tőkeműveletekre is kiterjedő konvertibilitási követelményeket is.

[16] Az adatok forrása: *MNB* [1996*a*], 25. o.

[17] A reálárfolyam és a versenyképesség méréséről s az ezzel kapcsolatos jelenlegi magyar helyzetről és a problémákról kitűnő áttekintést ad *Szentgyörgyvári-Baár* [1996] tanulmánya.

fékezze le az importkereslet elszaladását. Ez egyúttal számottevő költségvetési többletbevételt is eredményez.[18]

A program tehát bizonyos fokig aszimmetrikus: különlegesen nagy hangsúlyt fektet az importkereslet fékezésére. Ez azonban differenciáltan történik, mert főképpen a fogyasztás által gerjesztett importkeresletet akarja visszaszorítani. Az importvámpótlékot visszatérítik azoknak, akik a behozott terméket beruházásra vagy exporttermelésre használják fel. Ez még jobban aláhúzza, hogy a program a beruházás és az export által vezérelt növekedést kívánja szolgálni.

Ugyanakkor el kell ismerni: a gazdaságpolitika itt közel jár a protekcionizmus határmezsgyéihez. Csupán a fenyegető fizetésimérleg-válság alapján legitimálható az import megkülönböztetett kezelése. Ha tartósan ezt az utat járnánk, az a relatív árak torzulását idézné elő és fékezné a hatékonyság javítását. A későbbiekben, az eredmények konszolidálódása után a vámok csökkentése és a még szélesebb nyitás felé kell haladnunk; ez az az út, amely *tartósan* gyors növekedéshez vezet.

A jövendő árfolyam-politika ügyében sokféle vita folyik. Az egyik vitatott kérdés az árfolyam-politika és az infláció csökkentésére irányuló politika közötti kapcsolat. Akárcsak sok más országban, Magyarországon is vannak hívei annak az álláspontnak, amely a reálfelértékelődést eszközként kívánná felhasználni az infláció lassítására.[19] Nézetem szerint ez súlyos hiba lenne. Az infláció igen súlyos baj, de amíg kézben tartott és benne marad a mérsékelt infláció sávjában, elviselhető. Ha viszont a forint felértékelődése következtében újra romlani kezdene a kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg, és újra megindulna az a folyamat, amely a bizalom megrendülésével jár együtt, akkor ismét az adósságválság küszöbére kerülnénk. A reálfelértékelési tendencia, más tényezők mellett, mindenütt ott van a vétkesek között, ahol a fizetési és az adósságválság bekövetkezett.[20] Ezt igazolja a *3. táblázat*: valamennyi válságepizódot megelőzte a reálfelértékelődés. Magyarország számára is, akárcsak a többi kis nyitott gazdaság számára, az exportvezérelt növekedés jelenti az igazi, tartós kiutat a mai vergődésből. A gazdaság versenyképességét sokféle eszközzel kell szolgálni; ezekről még szó lesz a továbbiakban; mindenesetre elsősorban ennek szolgálatába kell állítani az árfolyam-politikát is.

Jövedelmi politika

A kiigazítás keretében elkerülhetetlen volt a fogyasztás erőteljes csökkentése. Az ortodox recept különlegesen fájdalmas kúrával éri ezt el: a termelés súlyos visszaesésével együtt magymértékben megnő a munkanélküliség, s ez a munkaerő-piaci mechanizmus révén lejjebb szorítja a reálbéreket. Ez nagy késleltetéssel megy csak végbe, a bérek

[18] Az elemzések jelezték, hogy egyes termékek, például a személyautók importja különösen meglódult. Ezért itt a vámpótlékon felül többlet fogyasztási adót vetettek ki.

[19] Ez a jelenlegi árfolyamrezsim keretében azt jelentené, hogy a nominális leértékelés előre bejelentett üteme legyen határozottan alacsonyabb az infláció várható üteménél. Az előre bejelentett árfolyam működjék olyan nominális horgonyként, amely lefelé húzza az infláció ütemét.

[20] A válságokkal kapcsolatban lásd a 7. lábjegyzetben már idézett irodalmat. Magyarország számára is tanulságosak *Dornbusch–Goldfajn–Valdés* [1995] tanulmányának a megállapításai: „ ... az az antiinflációs politika, amely az inflációcsökkenést úgy kívánja elérni, hogy a leértékelés rátáját az inflációs ráta alá szorítja, gyakori módja túlértékelés kialakulásának. Mivel a reálárfolyam lefelé merev, a túlértékelést nem lehet könnyen bér–ár deflációval megszüntetni, és ez végső soron [az árfolyam] összeomlásához és leértékeléshez vezet. Az a kísértés, hogy az árfolyamot használják fel gyors disinflációs eredmények elérésére, elkerülvén nagy munkanélküliség keletkezését, nagyon is nyilvánvaló gyorsmegoldás, de az eredmények gyakran illuzorikusak. Az összeomlás után magasabb lesz az infláció, mint a kiinduló állapotban volt." (251–252. o.)

merevsége és a munkaerő-piaci alkalmazkodás súrlódásai miatt. Tulajdonképpen sokkal nagyobb többlet-munkanélküliség képes csak kialakítani azt a makroökonómiai szempontból szükséges bérszínvonalat, mint amennyi egy súrlódás- és késleltetésmentes mechanizmus esetén vezetne el ehhez a szinthez. A bérgörbéről szóló empirikus irodalom (lásd elsősorban *Blanchflower–Oswald* [1994]) a következő hüvelykujjszabályt sugalmazza: a bér 10 százalékos csökkentéséhez meg kell duplázni a munkanélküliséget. Nem érdemes végigjátszani azt a gondolatkísérletet, hogy vajon ez az empirikus szabályosság, amelyet főképpen adott országon belüli regionális különbségek megfigyelésére alapoznak, mennyiben lett volna érvényes a mai Magyarországra. Annyit azonban ez a szám is érzékeltet: a már amúgy is magas, 10 százalék feletti munkanélküliségi ráta igen lényeges megnövekedése vezetett volna csak el állami beavatkozástól mentes úton a fogyasztás–beruházás–export makroökonómiai szempontból kívánatos új arányaihoz.

Ehelyett a kiigazítási-stabilizációs program keretében más, nem ortodox úton, a bérekbe történő közvetlen állami beavatkozással szorították le a reálbéreket. Magyarországon 1992-ben megszűnt a központi állami bérszabályozás. Évről évre tárgyalások folynak a munkavállalók és a munkaadók szervezetei, valamint a kormány között a bérekről, a foglalkoztatásról és a gazdaságpolitika más időszerű kérdéseiről. Még ha el is jutnak megegyezéshez, annak nincs kötelező ereje. 1995 elején is folytak tárgyalások, de végleges eredmények nélkül. A program meghirdetése szinte puccsszerűen robbant. A munkaadók némileg fanyalogva, de azért támogatták a programot. A szakszervezetek álláspontja szóródott: az éles tiltakozásoktól, sztrájkoktól és utcai tüntetések szervezésétől az aránylag rezignált tudomásulvételig sokféle reakció jelent meg a különböző szakmákban és különböző időpontokban. A magyar heterodox program tehát, például az izraeli stabilizációtól eltérően, nem épült a szakszervezetekkel kötött deklarált megegyezésre (lásd *Bruno* [1993]).

A kormány egyoldalúan korlátozta a nominálbérek emelkedését a költségvetés által finanszírozott szervezetekben (közigazgatás, fegyveres testületek; oktatás és egészségügy), továbbá azokban a vállalatokban, amelyekben még uralkodó az állami tulajdon. A rövidség kedvéért nem térek ki arra, hogy ebben a szélesebb értelemben vett állami szektorban miképpen differenciálták a nominálbérek megengedett emelkedését. Mindenesetre ez az emelkedés lényegesen lassabb volt, mint a fogyasztói árszínvonal hirtelen megnövekedése. A magántulajdonban lévő szektor béreibe nem avatkozott be a kormányzat. Mivel azonban az állami és a magánszektor jelentős részben közös munkaerő-kínálaton osztozkodnak, a magánmunkaadók is alapjában véve követték az állami munkaadók bérpolitikáját.

Amint az az *1. táblázatból* kiderült: a reálbérek több mint 12 százalékkal csökkentek. Ezt úgy is felfoghatjuk: a foglalkoztatott munkavállalók súlyos reálbéráldozatot hoztak az eddigi foglalkoztatási szint megőrzése érdekében. A munkaerőpiac története ismer eseteket, vállalati vagy országos méretekben, amikor a foglalkoztatottak önként, egymás iránti szolidaritásból hozzák meg ezt az áldozatot.

Az 1995-ös magyarországi kiigazítási-stabilizációs program keretében ezt az áldozatot két tényező kényszerítette ki. Az egyik az állami intervenció, a másik pedig a meglepetés ereje volt. A makroközgazdaságtan ismert megállapítása, hogy a gazdaság szereplői másképpen reagálnak a várakozásoknak megfelelő és a nem anticipált, nem várt inflációra. Előbbihez előre hozzáigazodnak a bérkövetelésekkel, utóbbiakhoz már nem tudnak idejében alkalmazkodni. Érvényben lévő bérszerződéseik leblokkolják vagy legalábbis erősen beszűkítik cselekvési lehetőségeiket.[21] Bizonyára ez a hatás is hozzájárult az igen gyors reáljövedelem-csökkenéshez.

[21] A nem anticipált infláció hatásairól lásd *Sachs–Larrain* [1993], 349–352. o.

Megállapítható, hogy az árfolyam-politika mellett a jövedelempolitikai intervenció volt a program eddigi eredményességének egyik kulcsa.

Kétséges, hogy a jövedelmi politikának ezek az elemei meddig tarthatók fenn. Bizonyára tovább fog csökkeni az állami szektor részaránya; ez egymagában is szűkíti az 1995. évi intervencióhoz hasonló eszközök lehetőségét. Nem zárható ki, hogy nő az ellenállás ezzel a jövedelempolitikával szemben.

Nemcsak a *lehetőségek* szűkülnek; meggondolandó, mennyire *kívánatos* ezeknek az eszközöknek az alkalmazása. Ellene szólnak a méltányos jövedelemeloszlás követelményei: itt most azokat a jövedelmeket korlátozták, amelyeket a legkönnyebb volt „megfogni", s ezt nemcsak a vesztesek sérelmezik, de bántja mások igazságérzetét is.

Fiskális politika

A programot megelőző időszakban a költségvetési deficit növekedő tendenciát mutatott. (Lásd a *4. táblázatot.*) Félő volt, hogy az ország adósságörvénybe kerül. Fiskális oldalon ez azt jelentette volna, hogy a költségvetés súlyosbodó kamatterhe miatt mind nagyobb a deficit, a költségvetés növekvő kölcsönigényének kiszorító hatása miatt mind magasabb a kamatláb, ettől még inkább nő a kamatteher és így tovább.[22]

A program megállította ezt a tendenciát és hozzákezdett a megfordításához. A legfontosabb változás az, hogy az elsődleges költségvetésen belül a kiadások reálértéke jelentős mértékben csökkent, miközben a bevételek reálértéke körülbelül azonos szinten maradt. Ennek következtében az elsődleges költségvetés egyenlege hiányból többletbe csapott át.[23] Ez forrást nyit meg az államháztartásra súlyos terhet rakó államadósság csökkentésére, s az önmagát gerjesztő államadósság-spirálból való kitörésre.[24]

A fiskális szférában végbement változásokkal kapcsolatban kiemelek néhány olyan intézkedést, amelyek egyes univerzális szociális jogosultságokat csökkentettek, illetve a rászorultság elve alapján juttatásokat szűkítettek.

– Megszűnt a felsőoktatás teljes ingyenessége. A tandíj ugyan az oktatási költségnek csak egy töredékét fedezi, de legalább részlegesen megfelel annak az elvnek, hogy az, aki egy életen át élvezni fogja a diploma jogán kapott magasabb jövedelmet, maga is járuljon hozzá ehhez a beruházáshoz. Sajnálatos, hogy mind ez ideig nem szerveződött meg a diákok számára nyújtandó hitelek rendszere.

– A rászorultság elve alapján leszűkült azok köre, akik gyermekgondozási segélyre, gyermeknevelési támogatásra és családi pótlékra jogosultak.

– Megszűnt a fogászati ellátás általános és teljes ingyenessége. Célzott kivételek (például gyermekek és fiatalok, öregek, rászorultak) számára továbbra is ingyenes marad ez a juttatás. Csökkent és célzottabbá vált a gyógyszerek költségvetési támogatása.

– Elkezdődött az aktív időszak meghosszabbítása, a kötelező nyugdíjkorhatár felemelése. (Magyarország azok közé az országok közé tartozik, amelyekben ez a korhatár különösen alacsony volt: nők esetében 55, férfiakéban 60 év.)

Tulajdonképpen még igen kevés gyakorlati lépés történt a jóléti szektor megreformálá-

[22] A magyar államháztartás adóssághelyzetének legjobb áttekintése *Borbély–Némenyi* [1994], [1995] tanulmányaiban található.

[23] A program fiskális politikájának alapos elemzését adja *Oblath* [1996], 81–84. o., 95–97. o.

[24] A konszolidált államháztartási bruttó adósságállomány/GDP mutatószám valamelyest nőtt, az államháztartási bruttó adósságállomány/GDP mutatószám gyakorlatilag nem változott (lásd a *4. táblázatot*). Mindkét mutatószám esetében lényeges csökkenés kívánatos ahhoz, hogy az ország makrogazdasági helyzete közelebb kerüljön az Európai Unió által előírt normához.

4. táblázat

A konszolidált állami költségvetés egyenlege és a bruttó államadósság
(a GDP százalékában)

Mutatók	1992	1993	1994	1995[a]
1. A konszolidált állami költségvetés elsődleges, nemzeti számlák szerinti (SNA) egyenlege	2,7	-2,0	-2,8	2,0
2. A konszolidált állami költségvetés finanszírozási igénye				
SNA-rendszer	-6,9	-5,5	-8,2	-6,5
GFS-rendszer	-6,0	-5,2	-7,4	-4,0
3. Az államháztartás bruttó adóssága	79,2	90,0	87,6	87,7
Konszolidált bruttó államadósság	65,2	83,4	82,5	86,5
Hazai	12,1	23,2	23,5	24,5
Külföldi	53,3	60,2	59,0	62,0
Nemzetközi tartalékok	15,7	21,9	20,3	33,0

Megjegyzés: A konszolidált állami költségvetés a központi kormányzat mellett magában foglalja a költségvetésen kívüli alapokat, a társadalombiztosítási, az egészségbiztosítási alapokat és a helyi önkormányzatokat is. Az SNA- és a GFS-módszer közötti fő különbségek: az állami költségvetés SNA-rendszerében a privatizációs bevétel és az állam által nyújtott hitelek törlesztése nem szerepel bevételként a költségvetésben, így - szemben a GFS-módszerrel - a finanszírozási igényt ezek a tételek nem csökkentik; az SNA-módszer a külföldi hitelfelvételt bevételként tartja nyilván, míg a GFS-rendszer finanszírozásként. A konszolidált bruttó államadósság magában foglalja az államháztartás teljes (hazai és külföldi) adósságát, valamint a Magyar Nemzeti Bank külföldi adósságát.

[a] Előzetes adat.

Forrás: *MNB* [1996*c*] és a Magyar Nemzeti Bank közlése.

sára.[25] Kár, hogy egyik-másik intézkedést kellő előkészítés nélkül, kapkodva vezették be.[26] Ám még így is van szimbolikus jelentősége annak, hogy egyáltalán sor került ilyen rendelkezésekre. Az elmúlt három évtizedben a változások egyirányúak voltak: évről évre újabb jogosultság, az állam újabb jóléti elkötelezettsége adódott hozzá a korábbiakhoz. A jogosultságok mindenkori rendszere politikai tabu volt; nem volt olyan politikai erő, amely vállalta volna a fájdalmas reformokat. Most bebizonyosodott, hogy igenis lehet változtatni. Ez utat nyit a reformgondolkodásra ezen a területen is. Megkezdődött a jóléti szektor reformjára vonatkozó javaslatok kidolgozása és az elképzelések megvitatása. Sajnálatos, hogy ez még csak a kezdet kezdetén tart.[27]

A nemzetközi tapasztalat azt mutatja, hogy a fiskális reformok akkor tartósak, ha inkább a kiadások csökkentésén, s kevésbé a bevételek növelésén alapulnak (lásd *Alesina–Perotti* [1995], *Giavazzi–Pagano* [1994]). Ez fokozottan érvényes Magyarországra, amely azok közé az országok közé tartozik, amelyekben a legmagasabb az állami kiadások és a GDP aránya. (Lásd az *5. táblázatot.*) A program radikális lépéssel elindult ezen az úton. A költségvetési deficit 1995. évi csökkentése a következő aránnyal jellemezhető: 1 forint bevételnövekedés körülbelül 3 forint kiadáscsökkentéssel társult.[28]

A fiskális reform nagyobb része hátravan; ez magában foglalja majd az állam szerepének

[25] A fentiekben felsorolt konkrét kiadáscsökkentő változások aránylag még kevéssé befolyásolták az 1995. évi fiskális helyzetet; igazából 1996-ban s még inkább 1997-ben éreztetik majd hatásukat.

[26] Nagy hiba, hogy egyes intézkedések, eredeti formájukban, sértették az alkotmányosság követelményeit, s ezért az Alkotmánybíróság megsemmisítette azokat.

[27] Lásd *The World Bank* [1995*a*]. A jóléti szektor reformjához szólt hozzá többek között *Andorka–Kondratas–Tóth* [1995], *Augusztinovics* [1993], *Augusztinovics–Martos* [1995], *Ferge* [1995], [1996*a*], [1996*b*], *Kornai* [1996].

[28] Saját számítás, az *MNB* [1996*b*] 110. o. adatai alapján.

5. táblázat
A konszolidált állami költségvetés kiadásai
Nemzetközi összehasonlítás
(a GDP százalékában)

Ország	Év	A konszolidált állami költségvetés		
		folyó	tőke-kiadásai	teljes
Litvánia	1993	22,0	2,6	24,6
Kazahsztán	1993			23,5
Észtország	1993	30,2	2,0	32,2
Oroszország	1993			32,9
Egyesült Államok	1992	36,3	2,5	38,8
Románia	1992	37,0	4,4	41,4
Egyesült Királyság	1991	39,7	4,1	43,8
Franciaország	1992	46,2	4,6	50,9
Csehország	1993	41,4	6,8	48,2
Kanada	1991	48,3	2,2	50,5
Németország[a]	1992	45,7	4,9	50,6
Ukrajna	1993	50,4	1,7	52,1
Ausztria	1992	46,8	5,5	52,3
Belgium	1992	50,7	3,1	53,8
Hollandia	1992	52,7	3,8	56,5
Norvégia	1990	53,2	3,5	56,7
Magyarország	1994	55,1	6,7	61,8
Dánia[a]	1993	58,9	2,8	61,8
Svédország	1993	67,6	3,3	71,0

[a] Előzetes adat.

Forrás: *Horváth* [1996] 11. o. Elsődleges források: *IMF* [1994*a*]; Litvánia és Észtország: *IMF* [1994*b*], Kazahsztán: *IMF* [1994*c*], Ukrajna: *IMF* [1994*d*], Oroszország: *IMF* [1994*e*], Magyarország: a Pénzügyminisztérium kiadványai alapján számított adat. A GDP-adat forrása Ausztria és Németország esetében: *The World Bank* [1995*b*].

újraértékelését. Számos olyan funkciót, amelyet korábban az állam látott el, bürokratikus úton, az adófizetők pénzéből, egészben vagy részben át kell adni a piacnak, profitorientált és nonprofit szervezeteknek, valamint a civil társadalom szerveződéseinek.

Monetáris politika és a megtakarítások

Amikor a pénzügyi kormányzat és a központi bank az előre bejelentett csúszó árfolyamrezsim mellett döntött, ezzel lényegesen szűkebbre vonta a monetáris politika mozgásterét. A választott rezsim egy adott időpontra vonatkozóan alapjában véve *fix* árfolyamot szab meg, illetve csak azt engedi meg, hogy az árfolyam egy szűk sávon belül térjen el a fix középértéktől. Igaz, a dinamikát tekintve a fix árfolyam folyamatosan módosul, ez azonban nem változtat azon, hogy a jelenlegi eljárás a fix, nem pedig a flexibilis, lebegő rezsimek családjába tartozik. Márpedig ez azzal jár, hogy a központi banknak nincsen módjában önmaga számára monetáris mennyiségi feladatokat kitűznie, hanem alkalmazkodnia kell a pénzkereslet–pénzkínálat adta feltételekhez.

Bizonyos eszközei még így is maradnak: a kötelező tartalékráta megszabása, a kereskedelmi bankok kötelező vagy önkéntes betéteiért fizetett kamat megszabása, nyílt piaci műveletek stb. Mindenesetre szorongató az a tudat, hogy a központi bank, amelynek

alkotmány adta kötelessége az infláció elleni küzdelem, tulajdonképpen a második vonalba került ezen a fronton. Az első vonalban a költségvetési hiány és a jövedelmek elszaladása körül folyik a harc.

Miközben a monetáris politika szigorú volt, a kiigazítási-stabilizációs programot nem annyira az összes hitelkihelyezés szűkítésével kívánta szolgálni, hanem sokkal inkább annak átcsoportosításával. Az 1995. évet az jellemezte az előző évvel szemben, hogy relatíve kevesebb pénzügyi forrás jutott a költségvetésnek, és relatíve több a vállalati szektornak. Ez az átcsoportosítás is a program nem ortodox vonásai közé tartozik.

A monetáris szférában az egyik leginkább örvendetes jelenség tulajdonképpen eléggé váratlan volt. Miközben a gazdaságpolitika a háztartási jövedelmek szűkítésére irányult, a háztartások megtakarítása megnőtt. A háztartások nettó hitelnyújtása az 1994. évi 294 milliárd forintról 1995-re 391 millárd forintra nőtt.[29] Ez az inflációt leszámítva 3 százalékos megtakarításnövekedést jelent. Bizonyára több tényező játszott szerepet. Egy ideig eléggé megemelkedtek a reálkamatok ahhoz, hogy megtakarításra ösztönözzenek.[30] Ezen túlmenően talán az is megtakarításra késztet, hogy mind többen érzik: a jövendő elég sok bizonytalanságot rejt magában, s nem építhetnek egyértelműen a paternalista állam segítségére. Sok minden változás tudatosítja ezt az emberekben: a teljes foglalkoztatottságot és a krónikus munkaerőhiányt felváltó tömeges munkanélküliség, a korábban puha költségvetési korlát megkeményedése és ezzel együtt a vállalat túlélésének állandó fenyegetettsége, valamint a jóléti állam által vállalt univerzális jogosultságok várható csökkentése. *Feldstein* [1974] felvetette: az állami gondoskodás kiterjesztése csökkenti a magánmegtakarítást. Azóta vita folyik arról a nyugati világban, hogy ez a hipotézis mennyire állja meg a helyét. Most a posztkommunista átmenet laboratóriumában mód lesz a hipotézis újfajta tesztelésére, ezúttal az ellenkező előjelű folyamat tükrében. Korai még messzemenő következtetéseket levonni az 1995. évi magyar adatokból. A magyar megtakarítások még sokat ingadozhatnak, sokféle egyéb tényező (elsősorban a kamatok és a jövedelmek) hatására. Mindenesetre tanulságos lesz a folyamat nemzetközi összehasonlító megfigyelése.

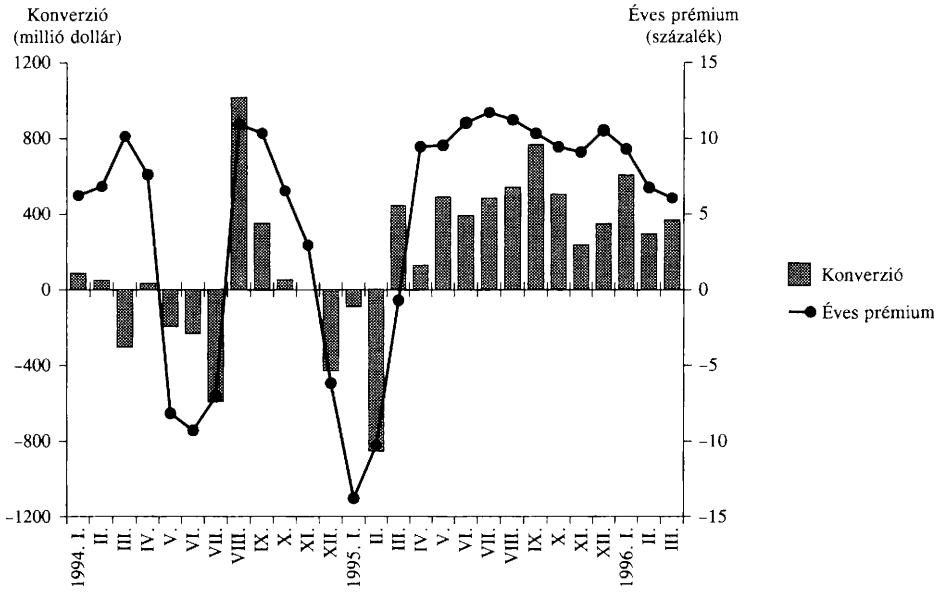
A magyar gazdaság külső és belső egyensúlya szempontjából igen nagy a jelentősége annak, hogy a háztartási megtakarítási ráta minél kevésbé ingadozzon, és a háztartási megtakarítás reálértékben megbízhatóan növekedjék. Ha újra visszaesne, az többek között azonnal éreztetné a hatását az aggregált keresletre és végső soron a folyó fizetési mérlegre. Többféle módon segíthető a megtakarítás növekedése:

– Kívánatos lenne, ha a háztartási megtakarítások reálhozama minél kisebb ingadozással, tartósan pozitív maradna. (Az *5. ábra* szemlélteti, hogy ezt a szilárdságot évek óta nem sikerült elérni.) A program első sikerei nyomán megfordult a korábbi irányzat: a (jórészt rejtett) tőkemenekülés helyett megkezdődött a külföldi tőke beáramlása. A befektetők egy része nem törekszik tartós reálbefektetésre, hanem inkább csak rövid lejáratú állampapírokat vásárol. Ezek igen vonzó befektetésnek bizonyulnak, hiszen az árfolyamkockázatot szinte teljesen kiküszöböli a jelenlegi árfolyamrezsim, s a magyar állampapír jelentős és biztos reálhozamot ígér. Ez a beáramlás már eddig is jelentős mértékben

[29] A háztartási szektor nettó hitelnyújtása = bruttó pénzmegtakarítás – hitelfelvételi többlet. (Mindhárom adat flow változó.) Az adat forrása: *Pénzügyminisztérium* [1996*b*], 14. táblázat.

[30] A forintban kimutatott összes háztartási megtakarítás növekedéséhez hozzájárult az is, hogy a folyamatos leértékelés következtében nő a devizabetét forintellenértéke.

5. ábra
Konverzióprémium



Megjegyzés: Az ábrán a háromhónapos kincstárjegy prémiuma és a Nemzeti Banknál történő konverzió szerepel.

A konverzió ábrája: a negatív előjel a forintról konvertibilis valutára történő nettó konverziót jelöli, a pozitív előjel pedig a konvertibilis valutáról forintra történő nettó konverziót.

A prémium ábrája: a prémium a kincstárjegy többlethozama, a valutabetétek átlagos kamata és a forint nominális leértékelése felett [prémium = (1 + kincstárjegy hozam)/(1 + százalékos árfolyamváltozás a kincstárjegy futamideje alatt)/(1 + devizakamat)]. Az árfolyamváltozás számításához használt valutakosár (70 százalék német márka, 20 százalék dollár) a magyar külkereskedelem arányait tükrözi.

A számítás 1994-re és 1995-re tényadatokon, 1996 első negyedévére pedig előzetes becslésen alapul.

Forrás: A Magyar Nemzeti Bank közlése.

lejjebb szorította a korábban magas kamatokat. A háztartási megtakarítás szempontjából káros lenne, ha a kamatszint túlságosan leesne.[31]

– Folytatni kell azokat a reformokat, amelyek szűkítik az adóból (illetve az adószerűen kirótt kötelező járulékokból) finanszírozott bürokratikus közszolgáltatások körét és kiszélesítik a decentralizált nyugdíjpénztárak, betegbiztosító pénztárak, lakásépítési takarékpénztárak szerepét. Amint ezek a reformok éreztetni fogják a hatásukat nemcsak az ingyenes szolgáltatások és transzferek szűkülésében, hanem az adók és járulékok csök-

[31] A spekulatív rövid távú tőkebeáramlás egyéb nagy problémákat is okoz. A kemény deviza konverziója erősíti az inflációs nyomást, a sterilizáció igen költséges. Az így keletkező devizatartalék-többlet jelenlétére nem lehet biztosan számítani, mert amilyen könnyen jött, olyan könnyen elillanhat. Nehéz megállapítani, mi is lenne a kamatok és állampapírhozamok kívánatos szintje. És még ha tudnánk is, a központi bank csak közvetve és késleltetésekkel tud hatni a jelenleg még igen nagy súrlódással működő, „vékony" hitel- és tőkepiacra. (Lásd erről a kérdésről *Darvas* [1996], *Darvas–Simon* [1996], *Dornbusch–Goldfajn–Valdés* [1995], *Sachs* [1996].)

kentésében is, ösztönözni fogják a magánmegtakarítást. Ez egyúttal feltétele a decentralizált tőkepiac kibővülésének, és annak, hogy nagyobb szerephez jussanak az institucionális befektetők.

Privatizáció

A privatizáció újabb hulláma nem volt az 1995 márciusában bejelentett kigazítási-stabilizációs csomag része. Ellenkezőleg, a pénzügyi vezetés többször is hangsúlyozta: a gazdaság súlyos egyensúlyzavarát akkor is le kell küzdeni, ha nem keletkeznek rövid időn belül nagy privatizációs bevételek. Joggal hangoztatták: a privatizáció gyakorlati megvalósulását nem szabad alárendelni rövid távú fiskális szempontoknak.

Hosszú ideje folyt már több kulcságazat privatizációjának előkészítése. Sok késlekedés és huzavona után végül is elkészültek az akciót szabályozó törvények, s kiépült a természetes monopóliumok regulációjának jogi és szervezeti infrastruktúrája. Amikor ezeken a teendőkön sikerült túljutni, egyszerre felgyorsult a folyamat. Néhány hónapon belül igen nagy lépéssel haladt előre az energiaszektor és a távközlés privatizációja. Több nagy állami bankot és egész sor jelentős feldolgozóipari vállalatot is privatizáltak. Az 1995-ben és a korábbi években megvalósult privatizálás pénzügyi eredményeit a *6. táblázat* tekinti át.

A vevők zömében nagy nyugati vállalatok voltak. A velük kötött szerződések előírják e kulcságazatok erőteljes fejlesztését. Hogy csak egyetlen példát említsek: évtizedeken át a hiánygazdaság egyik legkeservesebb megnyilvánulása volt a telefonhiány; éveken át százezrek vártak arra, hogy telefon legyen a lakásukban. A privatizálás megkezdése óta, 1994-től 1996 első negyedévéig 650 ezer új telefonvonalat helyeztek üzembe. A koncessziós szerződés legalább évi 15,5 százalékos fejlesztési kötelezettséget ír elő, amit a Matáv az eddigiekben túlteljesített.[32] Néhány év múlva a telefonszolgáltatás eladók piacából vevők piacává válik.

Külön is figyelemre méltó, hogy nemcsak az új külföldi tulajdonosok vállalkoznak, privatizálási megállapodás keretében, fejlesztési feladatokra. A már korábban magyarországi tulajdont szerzett nagy nemzetközi vállalatok sorra-rendre újabb beruházásokba fognak, ami hozzá fog járulni a magyar gazdaság korszerűsítéséhez.

Nem ennek a cikknek a feladata a magyarországi privatizálás tapasztalatainak elemzése.[33] Itt most csak a makrogazdasági mellékhatásokra térek ki. Az 1995. évi közvetlen külföldi tőkebefektetés, beleértve a privatizálással összefüggésben befizetett összegeket, körülbelül 4,6 milliárd dollár volt (lásd a *6. táblázatot*). Az összeg nagyságát jól szemlélteti az a tény, hogy a külső egyensúlyhiány legrosszabb évében, 1994-ben 3,9 milliárd dollár volt a folyó fizetési mérleg hiánya, ami már más, korábban tárgyalt hatásokra 1995-ben 2,5 milliárd dollárra csökkent (lásd az *1. táblázatot*).

Vita folyt a hirtelen ölünkbe hullott bevétel felhasználásáról. Sok igénylő jelentkezett; nagy volt a nyomás a pénz „népszerű" felhasználására, magyarán: elfogyasztására. Végül felülkerekedett a közgazdasági józanság; az a döntés született, hogy a kulcságazatok privatizációjából eredő bevételt a magyar államadósság csökkentésére kell felhasználni. Adatván a nagy adósságteher, az ily módon létrejövő kamatmegtakarítás ígérkezik a legbiztosabb – és már csak ezért is leghatékonyabb – befektetésnek. Arról nem is szólva,

[32] Az adatok a Matávtól származnak.

[33] Erről a kérdésről lásd *Laki* [1993], *Major-Mihályi* [1994], *Mihályi* [1992], [1994], [1995], *Voszka* [1992], [1993], [1994].

6. táblázat
A külföldi közvetlen tőkebeáramlás Magyarországra, 1990–1995
(millió dollár, évi flow-adatok)

Beruházás formája	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Készpénzben történő külföldi tőkebeáramlás	311	1459	1471	2339	1147	4453
ebből: privatizációs bevétel	8	329	519	1202	104	3024
Apportként behozott külföldi tőke	589	155	170	142	173	117
Összes külföldi közvetlen beruházás	900	1614	1641	2481	1320	4570

Forrás: Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. közlése, kivéve az 1995-ös privatizációs bevétel adatot, amely a Magyar Nemzeti Bank közlése.

hogy az eladósodottság csökkenésének számos kedvező externális hatása van az ország pénzügyi helyzetének megítélésére és a befektetői kedv ösztönzésére.

Hogyan tovább?

A további fejlődés meghatározója jelentős részben nem a gazdasági, hanem a politikai szféra. Kész lesz-e a kormány, annak minden tagja és a jelenlegi parlamenti többség tovább folytatni az eddigi gazdaságpolitikát? Nem fog-e irányt váltani, különösen annak tudatában, hogy mind közelebb kerülünk az 1998-ban esedékes választásokhoz? Milyen lesz a lakosság különböző csoportjainak viszonya a kiigazítás és stabilizáció eredményeihez és költségeihez; milyen erőviszonyok alakulnak ki a támogatók és az ellenzők között? És mivel a feladatok nagy része messze túlmutat 1998-on, mi lesz a választások utáni kormányzat és parlamenti többség politikai összetétele és gazdaságpolitikája? Ezen a helyen csak kérdéseket tettem fel, annak jelzésére: tisztában vagyok azzal, hogy a válaszoknak perdöntő jelentőségük van a jövő megítélése szempontjából. Mégis más tanulmányaimra marad a kísérletem e kérdéskör megválaszolására – ebben a munkámban a szorosabban vett közgazdasági és gazdaságpolitikai prognózisra és ajánlásokra szorítkozom.

Hosszan tartó folyamat

Az 1995-ös magyarországi kiigazítási-stabilizációs program kisméretű „sokkterápia" volt, amely egyes makrogazdasági mutatók tekintetében hamar gyors javulást hozott. A nemzetközi tapasztalat azonban azt mutatja: az eredmények törékenyek és hamar kicsúszhatnak a gazdaságpolitika kezéből.

A gazdaság különböző bajai között sokfajta interakció érvényesül. Van olyan gazdasági nehézség, amelynek csökkentése egyúttal segít a másik gond enyhítésében is. Csak két példát említek a kedvező interakciókra, az „üdvözítő köröknek" (az „ördögi körök" ellenpárjának) szemléltetésére. Amikor kisebb lesz a költségvetési hiány, akkor a kormányzat összes kölcsönigényének csökkenése *crowding-in* hatással jár, több forrás jut magánhitelezésre, ami gyorsítóan hat a növekedésre; ez növeli a költségvetési bevételt, és tovább csökkenti a hiányt. Az állami kölcsönigény szűkülése egyúttal a külföldi hitelekre irányuló keresletet is csökkenti, ezáltal javul az ország adóssághelyzete. Csökken az adósságért fizetett kamatfelár. Ezért is érdemes lényegesen tovább haladni a magyarországi költségvetési hiány csökkentésében.

A másik példa: az üzleti körök hangulata. A program néhány hónap alatt megnövelte a vállalkozók és befektetők bizalmát Magyarországon és külföldön. A Kopint–Datorg 1987 óta negyedévenként tesz fel az üzleti helyzetre és a kilátásokra vonatkozó azonos kérdéseket vállalati vezetőknek. Legutóbbi jelentésük szerint (*Kopint-Datorg* [1996]) a feldolgozóiparban 1996 januárjában kedvezőbb volt a helyzetmegítélés, mint bármikor a korábbi évtizedben. A külföldi befektetések új hulláma, amelyről a privatizálás során már szó volt, ugyancsak ezt igazolja. A bizakodás maga is növekedési tényezővé válik, a növekedés folytatódása, jó esetben gyorsulása pedig tovább erősíti az optimizmust.

Vannak azonban kedvezőtlen interakciók, „ördögi körök" is, amelyekkel józanul számolni kell. Erre is néhány példát hozok fel. A cikk korábbi részeiben szó volt már a reálárfolyam szinten tartásáról, ami – adott inflációs ütem mellett – azzal azonos ütemű nominális leértékelést tesz szükségessé. Ez beépül az inflációs várakozásokba, s hozzájárul a tehetetlenségi (inerciális) infláció rögződéséhez. Igen nehéz egyszerre tovább javítani az ország külkereskedelmi helyzetét, megakadályozni eladósodottságának növekedését és *ugyanakkor* disinflációt megvalósítani. További példák: a növekedés erőltetése fiskális eszközökkel súlyosbíthatja a költségvetési hiányt, s megfordítva, a költségvetési deficit minden áron való letörése például nagy adóemelésekkel recessziót okozhat. Ami az egyik baj szempontjából gyógyszer, az a másik baj szempontjából méreg.

A hasonló problémákkal viaskodó latin-amerikai országok tapasztalata azt mutatja, hogy ez a küszködés akár egy-két évtizeden át is eltarthat. Hol az egyik, hol a másik gazdasági feszültség éleződik ki, majd az aktuális baj elleni terápia ismét egy másik nehézséget okoz. Van olyan ország, amely egy-egy sikeres részleges stabilizációs akció után újra és újra visszaesik a régi bajok valamelyikébe: vagy a termelés esik súlyosan vissza, vagy a folyó fizetési mérleg egyensúlya bomlik meg, vagy az infláció gyorsul meg, vagy egynél több baj támad fel. Chile, a gazdasági szempontból talán legsikeresebbnek tartott latin-amerikai ország, 1978-ban került át a gyors infláció tartományából a mérsékelt ütemű, évenként 20–40 százalékos infláció tartományába. További 17 évig tartott, amíg az infláció a mérsékelt sávból végre 1995-ben eljutott az egyszámjegyű inflációig, miközben mindvégig impozáns ütemben, átlagosan évi 4,8 százalékkal nőtt a termelés.[34] Nem zárható ki az, hogy Magyarországon ez hamarabb valósul meg – de nem számíthatunk rá teljes bizonyossággal. Kár magunkat és egymást azzal hitegetni, hogy elegendő egyetlen nagy kiigazítási-stabilizációs akció, s utána két-három éven belül maguktól rendbe jönnek a dolgok.

Az egyik legnagyobb veszély éppen az elbizakodottság. „Most már egy kicsit jobb a helyzet, most már nincs szükség ugyanolyan szigorra, mint korábban ..." – ez csábító gondolat minden kormánypolitikus számára. Máris mutatkoznak Magyarországon ilyen jelek. Például ez év elején ismét megugrott a nominálbérek kiáramlása, ismét megnőtt az import, a beruházási tevékenység lassulni látszik. Állandó készenléti állapotra van szükség, amely tüstént fellép a kedvezőtlen jelenségek ellen.

Elgondolkoztatóak ebből a szempontból a program előzményei. Van olyan nézet a reformok politikai és társadalmi hátterét vizsgáló politikai-gazdaságtani kutatók körében, hogy a politikus kizárólag a már *bekövetkezett* válság hatására kész népszerűtlen akcióra (*Drazen–Grilli* [1993]). A magyar program, mint korábban már hangsúlyoztam, preventív jellegű volt, ami félig igazolja, félig cáfolja ezt a hipotézist. Ha nem is maga a krízis, de annak fenyegető közelsége húzta meg a ravaszt. Mennyire kell közel jutni a válsághoz, hogy a politikus összeszedje a bátorságát? Lehetetlen-e arra számítani, hogy már

[34] Az adatok forrása: *IMF* [1995], 122–123. o., 288–291. o., és 1995-re: *IMF* [1996*b*], 65. o. és *Instituto Nacional de Estadisticas* [1996].

bekövetkezett válság, sőt válságfenyegetettség nélkül is, pusztán a közgazdasági összefüggések belátásának hatására kellően „karbantartsák" a gazdaságot?

Megvallom, nem vagyok biztos a válaszban. Még az olyan konszolidált, stabil országokban, mint az Egyesült Államok vagy Franciaország is húzzák-halasztják a réges-rég megérett fiskális reformokat és/vagy szigorúbb monetáris politikát, mert a következmények népszerűtlenek lennének.

A prioritások megválasztása

Visszatérve a magyarországi helyzetre, az egyik nehéz probléma a gazdaságpolitika prioritásainak, a párhuzamos feladatok relatív súlyának helyes megválasztása. Sok vita folyik erről. Nézetem szerint nincs univerzális szabály, amely minden országra (vagy akárcsak egy szűkebb körre, a posztszocialista országok mindegyikére) és minden időszakra egyöntetűen érvényes lenne. Ha az országban gyors infláció vagy éppenséggel hiperinfláció uralkodott el, akkor vitathatatlanul az első számú feladat annak lefékezése, legalább évi 30–40 százalékos ütemre. Elégséges tapasztalat bizonyítja, hogy ez az egészséges fejlődés nélkülözhetetlen feltétele (*Bruno–Easterly* [1995], *Végh* [1992], *Fisher–Sahay–Végh* [1996]). Ám az már kevésbé egyértelmű, hogyan kell megválasztani a prioritásokat akkor, amikor már a mérsékelt sávba ért az infláció.

A mérsékelt infláció sávjában a disinfláció rendkívül költséges; az esetek többségében eddig még nem sikerült megvalósítani a munkanélküliség lényeges növekedése, a termelés súlyos visszaesése nélkül. Akkor már az látszik a kisebbik rossznak, ha az ország jó ideig együtt él a mérsékelt inflációval. Vigyáz arra, hogy az ne szaladjon el, hanem szigorúan kézben tartsák. A hangsúlyt azonban a kiegyensúlyozott, tartós növekedés feltételeinek megteremtésére kell áthelyezni. Ez magában foglalja a költségvetési deficit csökkentését, az állami kiadások leszorítását, a külső eladósodottság növekedésének megállítását (s ahol szükséges, az adósság/GDP arány javítását), az export és a beruházások előmozdítását. Mindez elősegíti azt, amit sok más módon is indokolt előmozdítani: a növekedés felgyorsulását. Mindennek melléktermékeként, kísérőjelenségeként – helyes jövedelmi és árpolitikával, valamint monetáris politikával társulva – az infláció fokozatosan lassulhat. Nézetem szerint nem lenne célszerű az adott helyzetben az infláció sürgős és radikális lefékezését minden más feladat elébe helyezve erőltetni.

Lehetséges, hogy a posztszocialista gazdaságok ebből a szempontból is érdekes kísérleti laboratóriumnak bizonyulnak majd. Más-más induló helyzet alapján, más-más gazdaságpolitikát alkalmaznak a különböző kormányok, vannak és bizonyára lesznek a jövőben is országok, amelyek pénzügyi kormányzata az árfolyam reálfelértékelését használja fel az inflációs ütem csökkentése érdekében. A magam részéről Magyarországon ez ellen érvelek, és továbbra is elővigyázatosságot ajánlok a forint reálfelértékelődésének és a kereskedelmi mérleg újbóli romlásának fenyegetésével szemben.[35]

Biztató jel: a termelékenység növekedése

Miközben az olvasó érzékelheti, hogy a magyar gazdaságot több ponton sebezhetőnek tartom, s megpróbálom felhívni a figyelmet a veszélyekre, ugyanakkor van a gazdaságnak egy alapvetően fontos dimenziója, amely nagy bizakodással tölt el, és ez a munka termelékenységének növekedése. Már korábban szó volt a cikkben arról, hogy javul a

[35] Hasonló álláspontot fejt ki *Darvas–Simon* [1995].

7. táblázat
Munkatermelékenység posztszocialista országokban
Nemzetközi összehasonlítás

Ország	Átlagos munkatermelékenység (Reál GDP/foglalkoztatás; 1989=1)					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bulgária	1,00	0,97	0,88	0,89	0,88	0,91
Csehország	1,00	0,97	0,88	0,89	0,88	0,91
Magyarország	1,00	0,98	0,92	1,05	1,11	1,16
Lengyelország	1,00	0,92	0,91	0,98	1,00	1,07
Románia	1,00	0,95	0,83	0,77	0,81	
Oroszország		1,00	0,89	0,74	0,66	0,57
Szlovákia	1,00	0,98	0,95	0,93	0,92	0,96

Forrás: *McHale* [1996, 1. táblázat] számítása az alábbi források alapján: *European Commission* [1995], *EBRD* [1995] és a *Short-Term Economic Indicators: Transition Economies* OECD-kiadvány különböző számai.

magyar export versenyképessége. Ez részben az árfolyam alakulásán múlik, de még ennél is fontosabb a fundamentális reálfolyamat hatékonysága. A növekedés (és a magyaréhoz hasonló kis, nyitott gazdaság esetében: az export vezérelte növekedés) kulcskérdése a termelékenység dinamikája.

A *7. táblázat* több posztszocialista ország termelékenységi idősorait hasonlítja össze.[36] Ez a mutató Magyarországon alakult a legkedvezőbben. Több tényező játszott ebben közre.

Miközben a tulajdonviszonyok átalakulása lassabban haladt, mint ahol úgynevezett „tömeges privatizációt" hajtottak végre, azaz ingyenesen osztottak szét elaprózott tulajdonjogokat, a magyar privatizációs folyamat inkább teremtett „valóságos" tulajdonosokat. Főként olyan természetes személyek vagy korábban már létező élő vállalkozások váltak tulajdonossá, akik vagy amelyek valóságos felügyeletet tudnak gyakorolni a menedzsment felett, és ki tudják kényszeríteni a profitmotiváció érvényesülését. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy számos vállalatban mélyreható átszervezés (*restructuring*) ment végbe.

Magyarországon valóban megkeményedett a költségvetési korlát. Ezt előmozdították a piacgazdasággal konform, a pénzügyi fegyelmet erősítő törvények: az új csődtörvény, banktörvény és számviteli törvény. Igaz, egy időben súlyos nehézségeket okozott a csődtörvény néhány szélsőségesen megfogalmazott előírása, de az első hibákat gyorsan korrigálták. Végeredményben mégis csak természetes szelekció megy folyamatosan végbe, s ennek nyomán azok a vállalkozások maradnak életben, amelyek valóban hatékonyak és jövedelmezőek.[37]

Az előbbiekkel összefügg, hogy Magyarországon többé-kevésbé megvalósult a szocialista rendszerben kialakult kapun belüli munkanélküliség felszámolása. A magyar gazdaságban már jórészt végbement az a sok emberi szenvedéssel, a munkahely elvesztésé-

[36] A posztszocialista országok termelékenységének összehasonlításáról lásd *McHale* [1996].

[37] Sajnos, a tendenciák nem egyértelműek. A súlyos pénzügyi helyzetben lévő vállalatoknak ma már jóval ritkábban dobnak oda mentőkötelet. Viszont a vállalati szektor pénzügyi bajainak egy része mostanában inkább a „nem teljesítő bankhitelek" formájában jelenik meg. A bankokat pedig eddig többnyire kimentették a csőd elől. (Igaz, kevésbé magabiztosan építhetnek az állami segélyakcióra, mint a múltban, hiszen immár sor került néhány életképtelen bank felszámolására.) Mindenesetre nem állítható, hogy már túljutottunk volna a puha költségvetési korlát szindrómáján.

nek kínzó élményével együtt járó keserves folyamat, amelyet, úgy tűnik, jó néhány más posztszocialista országban megpróbálnak elodázni.

Valamennyi eddig felsorolt változás egyik közös magyarázata: a külföldi közvetlen tőkebefektetés különlegesen magas aránya Magyarországon. A Kelet-Európába irányuló külföldi tőkebefektetésnek mintegy a fele Magyarországra jött. Ez nemcsak makropénzügyi szempontból kedvező, hanem hozzájárult új termékek, új technológiák és új vállalatirányítási módszerek bevezetéséhez, a munkafegyelem és a szervezettség megerősödéséhez.

A munka termelékenységének folyamatos növekedése önmagában nem elégséges a gazdaság tartós növekedéséhez. Sok egyéb körülménynek is kedvezően kell alakulnia; egy részükkel részletesen foglalkozott a cikk. Az azonban elméletileg is belátható és széles nemzetközi gazdaságtörténeti tapasztalattal igazolható: ez az egyik legfontosabb – vagy talán a legfontosabb – feltétele annak, hogy a gazdaság egészségesen és tartósan fejlődjék. Többek között ez is okot ad arra, hogy a sok nehézség közepette bizakodhassunk a magyar gazdaság jövőjében.

Hivatkozások

Alesina, A.–Perotti, A. [1995]: Reducing Budget Deficits. Kézirat. A Growing Government Debt – International Experiences című konferencián elhangzott előadás. Stockholm, június 12.

Andorka Rudolf–Kondratas, A.–Tóth István György [1995]: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei. Közgazdasági Szemle, 1. sz., 1–29. o.

Antal László [1994]: Az örökség. A gazdaság helyzete és a feladatok. Társadalmi Szemle, 49. évf., 10. sz., 12–21. o.

Augusztinovics Mária [1993]: Egy értelmes nyugdíjrendszer. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 415–431. o.

Augusztinovics Mária–Martos Béla [1995]: Számítások és következtetések nyugdíjreformra. Közgazdasági Szemle, 11. sz., 993–1023. o.

Banco de Mexico [1995]: Indicadores Economicos, december.

Banco de Mexico [1996*a*]: Indicadores Economicos, február.

Banco de Mexico [1996*b*]: Indicadores Economicos, május, internet-adatbázis.

Békesi László [1993]: A feladat öt szöglete. *Farkas Zoltán* interjúja Békesi Lászlóval. Társadalmi Szemle, 48. évf., 3. sz., 3–13. o.

Békesi László [1994]: A társadalom még nincs tisztában a gazdasági helyzettel. *Karsai Gábor* interjúja Békesi Lászlóval. Figyelő, július 14., 13–15. o.

Békesi László [1995]: Mást választhatunk, de „jobbat" aligha. Népszabadság, július 8, 17–18. o.

Blanchflower, D. G.–Oswald, A. J. [1994]: The Wage Curve. MIT Press, Cambridge és London.

Bokros Lajos [1995*a*]: A leendő pénzügyminiszter huszonöt pontja. Bokros Lajos szakmai cselekvési programjának alapvonalai. Népszabadság, február 17., 15. o.

Bokros Lajos [1995*b*]: Az államháztartásról, a stabilizációról. Bokros Lajos pénzügyminiszter tájékoztatója. Pénzügyi Szemle, 40. évf., 4. sz., 259–262. o.

Bokros Lajos [1996]: Növekedés és/vagy egyensúly – avagy az 1995. március 12-én meghirdetett stabilizáció tanulságai. Népszabadság, március 11., 8. o.

Borbély László András–Neményi Judit [1994]: Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben. Közgazdasági Szemle, 2. sz., 110–126. o.

Borbély László András–Neményi Judit [1995]: Eladósodás, a külső és belső államadósság alakulása az átmenet gazdaságában (1990–1993). Megjelent: Rendszerváltás és stabilizáció. A piacgazdasági átmenet első évei. Szerk.: *Mellár Tamás*. Magyar Trendkutató Központ, Budapest, 123–166. o.

Bruno, M. [1993]: Crisis, Stabilization, and Economic Reform: Therapy by Consensus. Oxford University Press, New York.

Bruno, M.–Easterly, W. [1995]: Inflation Crises and Long-Run Growth. NBER Working Paper Series, No. 5209, National Bureau of Economic Research, Harvard University, Cambridge, augusztus.
Cooper, R. N. [1992]: Economic Stabilization and Debt in Developing Countries. MIT Press, Cambridge és London.
Csaba László [1995]: Gazdaságstratégia helyett konjunktúrapolitika. Külgazdaság, 39. évf., 3. sz., 36–46. o.
Darvas Zsolt [1996]: Exchange Rate Premia and the Credibility of the Crawling Target Zone in Hungary. Discussion Paper Series, No. 1307, Centre for Economic Research, London, január.
Darvas Zsolt–Simon András [1996]: Tőkebeáramlás, árfolyam- és pénzpolitika. Kézirat. Magyar Nemzeti Bank, közgazdasági és kutatási főosztály, Budapest, február.
Dornbusch, R.–Fischer, S. [1993]: Moderate Inflation. The World Bank Economic Review, 7. évf., 1. sz., 1–44. o.
Dornbusch, R.–Werner, A. [1994]: Mexico: Stabilization, Reform and No Growth. Brookings Papers on Economic Activity, 1. sz., 253–315. o.
Dornbusch, R.–Goldfajn, I.–Valdés, R. O. [1995]: Currency Crises and Collapses. Brookings Papers on Economic Activity, 2. sz., 219–293. o.
Drazen, A.–Grilli, V. [1993]: The Benefit of Crises for Economic Reforms. American Economic Review, 83. évf., 3. sz., 598–607. o.
EBRD [1995]: Transition Report. London.
Erdős Tibor [1994]: A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 463–477. o.
European Commission [1995]: Employment Observatory: Central and Eastern Europe, No. 7.
Feldstein, M. [1974]: Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation. Journal of Political Economy, 82. évf., 5. sz., 905–926. o.
Ferge Zsuzsa [1995]: A magyar segélyezési rendszer reformja, I. Esély, 1. sz.
Ferge Zsuzsa [1996*a*]: A magyar segélyezési rendszer reformja, II. Esély, 1. sz.
Ferge Zsuzsa [1996*b*]: A szociálpolitika esélyei. Vigilia, megjelenés alatt.
Fischer, S.–Sahay, R.–Végh, C. A. [1996]: Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience. Kézirat. The International Monetary Fund, Washington, D.C., január.
Giavazzi, F.–Pagano, M. [1990]: Can Severe Fiscal Contractions be Expansionary? Tales of Two Small European Countries. NBER Macroeconomics Annual, 75–116. o.
Giavazzi, F.–Pagano, M. [1996]: Non-Keynesian Effects of Fiscal Policy Changes: International Evidence and the Swedish Experience. Swedish Economic Policy Review, május, megjelenés alatt.
Halpern László [1996]: Real Exchange Rates and Exchange Rate Policy in Hungary. Discussion Paper Series, No. 1366, Centre for Economic Policy Research, London, március.
Horváth Piroska [1996]: Vizsgálatok az állami redisztribúció tanulmányozásához. Kézirat. Budapest.
IMF [1994*a*]: International Financial Statistics Yearbook 1994. Washington, D.C.
IMF [1994*b*]: IMF Economic Review, 7. sz. International Monetary Fund.
IMF [1994*c*]: IMF Economic Review, 16. sz. International Monetary Fund.
IMF [1994*d*]: IMF Economic Review, 17. sz. International Monetary Fund.
IMF [1994*e*]: IMF Economic Review, 18. sz. International Monetary Fund.
IMF [1995]: International Financial Statistics Yearbook 1995. International Monetary Fund, Washington, D.C.
IMF [1996*a*]: International Financial Statistics, február, International Monetary Fund.
IMF [1996*b*]: International Financial Statistics, április, International Monetary Fund.
Instituto Nacional de Estadisticas [1996]: Internet-adatbázis, május.
Kindleberger, C. P. [1978]: Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis. Basic Books, New York.
Kocsis Györgyi [1995]: Mégis, kinek a bőrére. Heti Világgazgaság, október 28., 100. o.
Kopint–Datorg [1996]: Konjunktúrateszt-eredmények a feldolgozóiparban, az építőiparban és a kiskereskedelemben, 1995. IV. negyedév. Budapest.
Kopits, G. [1996]: Hungary's Preannounced Crawling Peg. Acta Oeconomica, megjelenés alatt.

Kornai János [1994]: A legfontosabb: A tartós növekedés. A makrogazdasági feszültségekről és a kormány gazdaságpolitikájáról. A Népszabadságban augusztus 29. és szeptember 2. között öt folytatásban megjelent cikksorozat.

Kornai János [1995]: A magyar gazdaságpolitika dilemmái. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz., 633–649. o.

Kornai János [1995–1996]: Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés vizsgálata politikai gazdaságtani megközelítésben, I–II. rész. Közgazdasági Szemle, 1995. 12. sz., 1097–1117. o. és 1996. 1. sz., 1–29. o.

Kornai János [1996]: Az állampolgár és az állam: A jóléti rendszer reformja. Mozgó Világ, 22. évf., 2. sz., 33–45. o.

Köves András [1995*a*]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. Külgazdaság, 39. évf., 6. sz., 4–17. o.

Köves András [1995*b*]: Gazdaságpolitikai dilemmák és lehetőségek a Bokros-csomag után. Külgazdaság, 39. évf., 11. sz., 4–18. o.

Krugman, P. [1991]: Financial Crises in the International Economy. Megjelent: The Risk of Economic Crisis. Szerk.: M. Feldstein. The University of Chicago Press, Chicago és London, 85–128. o.

KSH [1995*a*]: Magyar statisztikai évkönyv 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1995*b*]: A KSH jelenti, 12. sz. Központi Statisztikai Hivatal.

KSH [1995*c*]: A nemzetgazdaság munkaerőmérlege. Január 1. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1995*d*]: Foglalkoztatottság és kereseti arányok, 1993–1995. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1996*a*]: KSH Statisztikai Hírek, április 2. Központi Statisztikai Hivatal.

KSH [1996*b*]: A KSH jelenti, 1. sz. Központi Statisztikai Hivatal.

KSH [1996*c*]: Magyarország nemzeti számlái, 1991–1994. Budapest, Központi Statisztikai Hivatal, megjelenés alatt.

KSH [1996*d*]: Főbb munkaügyi folyamatok. Negyedéves jelentés. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1996*e*]: Statisztikai Havi Közlemények, 2–3. sz.

Laki Mihály [1993]: Chances for the Acceleration of Transition: The Case of Hungarian Privatization. East European Politics and Societies, 7. évf., 3. sz., 440–451. o.

Lányi Kamilla [1994–1995]: Alkalmazkodás és gazdasági visszaesés Magyarországon és más országokban. I. Tények és magyarázatok. II. Gazdaságpolitika és szelekció. Társadalmi Szemle, 49. évf., 12. sz., 13–25. o. és 50. évf., 1. sz., 3–19. o.

Little, I. M. D.–Cooper, R.N.–Corden, W.M.–Rajapatirana, S. [1993]: Boom, Crisis and Adjustment. The Macroeconomic Experience of Developing Countries. Oxford University Press, a Világbank számára publikált kiadvány, Oxford.

Major Iván–Mihályi Péter [1994]: Privatizáció – hogyan tovább? Közgazdasági Szemle, 3. sz., 214–228. o.

McHale, J. [1996]: Equilibrium Employment Rates and Transformational Slumps. Kézirat. Harvard University, Cambridge, március.

Mihályi Péter [1992]: Fosztogatás – osztogatás – fosztogatás. Az állami tulajdon tündöklése és bukása. Közgazdasági Szemle, 11. sz., 1001–1017. o.

Mihályi Péter [1994]: Privatization in Hungary: An Overview. Megjelent: Privatization in the Transition Process. Recent Experiences in Eastern Europe. Szerk.: *Y. Akyüz, D. J. Kotte, Köves András és Szamuely László*. United Nations Conference on Trade and Development és Kopint-Datorg, Genf és Budapest 363–385. o.

Mihályi Péter [1995]: Privatisation in Hungary: Now Comes the „Hard Core". Kézirat. A V. World Congress for Central and East European Studies című konferencián elhangott előadás, Varsó, augusztus 6–11.

MNB [1995]: Annual Report 1994. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.

MNB [1996*a*]: Az 1995. évi gazdasági és pénzügyi folyamatokról. Budapest, február.

MNB [1996*b*]: Havi Jelentés, 2. sz. Magyar Nemzeti Bank.

MNB [1996*c*]: Előterjesztés és jelentés az 1996. évi rendes közgyűlésnek a Magyar Nemzeti Bank 1995. évi üzlettervéről. Magyar Nemzeti Bank, Budapest, április.

MNB [1996*d*]: Éves jelentés 1995. Magyar Nemzeti Bank, Budapest, április.

OBLATH GÁBOR [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. Külgazdaság, 39. évf., 7/8. sz., 22–33. o.

OBLATH GÁBOR [1996]: Makrogazdasági folyamatok. Megjelent: Konjunktúrajelentés. A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1996 tavaszán. Budapest: Kopint-Datorg, 1. sz., 79–118. o.

OECD [1995]: OECD Economic Outlook, december.

OECD [1996]: Economic Indicators, március.

PÉNZÜGYMINISZTÉRIUM (MEXIKÓ) (SHCP) [1995]: Informe sobre la Situacion Economica, las Finanzas Publicas y la Deuda Publica. 4. negyedév.

PÉNZÜGYMINISZTÉRIUM [1996*a*]: A gazdaság helyzete 1995–96 fordulóján. Budapest, február.

PÉNZÜGYMINISZTÉRIUM [1996*b*]: Tájékoztató az 1995. évi és az 1996. év eleji gazdasági folyamatokról. Budapest, március.

SACHS, J. D. [1996]: Economic Transition and the Exchange Rate Regime. Kézirat. Harvard Institute for International Development, Harvard University, Cambridge.

SACHS, J. D.–LARRAIN, F. B. [1993]: Macroeconomics in the Global Economy. Harvester Wheatsheaf, New York.

SACHS, J. D.–TORNELL, A.–VELASCO, A. [1995]: The Collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned? Discussion Paper, No. 1724, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, Cambridge, május.

SURÁNYI GYÖRGY [1995*a*]: A gazdaság örökölt struktúrái gúzsba kötik az országot. Válaszol Surányi György, a Nemzeti Bank elnöke. HVG, április 29., 47–48. o.

SURÁNYI GYÖRGY [1995*b*]: Önmagunkkal kell megállapodásra jutni. Beszélgetés árakról, bérekről, kamatokról Surányi Györggyel, az MNB elnökével. Bossányi Katalin interjúja. Népszabadság, december 30., 1. és 10. o.

SURÁNYI GYÖRGY [1996]: Jobban igen, másként nem. Szombati MH-extra Surányi Györggyel, a Magyar Nemzeti Bank elnökével. Pintér Dezső riportja. Magyar Hírlap, január 6., 9. o.

SZENTGYÖRGYVÁRI ARTÚR–BAÁR ILONA [1996]: A magyar nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége 1995-ben, kitekintés 1996-ra és 1997-re. Kézirat. Magyar Nemzeti Bank, közgazdasági és kutatási főosztály, Budapest, április.

VÉGH, C. A. [1992]: Stopping High Inflation. IMF Staff Papers, szeptember, 39. évf., 3. sz., 626–695. o.

VOSZKA ÉVA [1992]: Not Even the Contrary is True: The Transfigurations of Centralization and Decentralization. Acta Oeconomica, 44. évf., 1/2. sz., 77–94. o.

VOSZKA ÉVA [1993]: Variations on the Theme of Self-Privatization. Acta Oeconomica, 45. évf., 3/4. sz., 310–318. o.

VOSZKA ÉVA [1994]: Centralization, Renationalization, Redistribution: The Role of the Government in Changing the Ownership Structure in Hungary, 1989–93. Discussion Paper Series, No. 916, Centre for Economic Policy Research, London, február.

WORLD BANK, THE [1995*a*]: Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth. Document of the World Bank, Country Operations Division, Central Europe Department, Report No. 13577-HU, Washington, D.C, június 12.

WORLD BANK, THE [1995*b*]: World Tables 1995. Washington, DC.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (614–628. o.)

Mátyás Antal

A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről

Az új intézményi iskola képviselői a hagyományos közgazdaságtan művelőitől eltérően rámutatnak arra, hogy az intézmények lényeges szerepet játszanak a gazdaságban, nem semlegesek, hanem befolyásolják a gazdasági folyamatok alakulását, a gazdasági ösztönzőket, a történelem során változnak, és alkalmasak az elemzésre. Igyekeznek tehát integrálni az intézményi tényezőket és az elméletet. Ennek érdekében a gazdálkodó alanyok magatartását reálisabban mutatják be, mint a hagyományos közgazdaságtan. Ezáltal tudják a tranzakciós költségeket az elemzésbe bevonni, amelyeknek lényeges szerepük van az intézményi formák között fennálló különbségek és a szervezeti újítások magyarázatában.

A tanulmány a tranzakciós költség közgazdaságtanán keresztül tárgyalja az új intézményi iskola érdekes megállapításait, és mutat rá arra, hogy noha az irányzat még fejlődésének kezdeti stádiumában van, sok olyan fontos kérdésre irányította a figyelmet, amelyek kívülrekedtek a hagyományos közgazdaságtan vizsgálódási körén.

I.

A hagyományos közgazdasági elmélet, amelynek standard formáját az új intézményi iskola képviselői a modern irodalomban Samuelson *Foundations*jában látják, a gazdálkodó alany magatartását azáltal igyekszik determináltként bemutatni, hogy feltételezi: aktivitása fennálló adottságai mellett mindenki optimális eredmény elérésére törekszik. Képviselői az aktivitás adottságai közé sorolják annak intézményi formáit is. Ahogyan a neves német közgazdász, Stackelberg írja: „A gazdaság az állami rend és meghatározott társadalmi, jogi szervezet keretei között megy végbe. Ezek fölébe vannak rendelve a gazdaságnak, de se nem eredménye, se nem tárgya annak." (*Stackelberg* [1948] 12. o.)

Persze nem lenne helyes azt állítani, hangoztatja Furubotn és Richter, hogy a hagyományos elemzés teljesen eltekintene az intézményi struktúrától, igaz viszont, hogy az intézményeket felületesen kezeli. Úgy tekinti őket, mint amelyek semlegesek és nem veszi figyelembe, miként érintik az intézmények a gazdálkodó alanyok magatartását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdasági folyamatok alakulását. (*Furubotn–Richter* [1984] 1. o.)

A német történelmi iskola képviselői a múlt század második felében és századunk elején igyekeztek ugyan az intézményeket is bevonni vizsgálódásuk körébe, s megkísérelték a gazdasági folyamatokat történelmi alakulásukban ábrázolni. Bírálták a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan absztrakciós módszerét, amely örök, változatlan motívumok révén igyekezett a gazdasági magatartást determinált magatartásként ábrázolni, ezzel együtt azonban magát az absztrakciós módszert is elvetették, így a történelem ala-

Mátyás Antal a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem professzora.

kulásában nem tudtak törvényszerűséget feltárni. Nem jutottak tovább a gazdasági folyamatok történelmi leírásánál. Eucken idézi az újabb német történelmi iskola vezéralakjának, Schmollernek – az általa gyűjtött anyag századik füzetének kiadásához írt bevezető – sorait, amelyek tükrözik erőfeszítéseinek kudarcát. „Egyetlen füzet sem tartozik az elméleti nemzetgazdaságtanhoz. Ellenfeleim azt fogják mondani, azért nem, mert én azt lebecsülöm, én azt válaszolom, ellenkezőleg, mert túl sokra becsülöm." (Idézi *Eucken* [1941] 44. o.)

Eucken hangoztatta, hogy „azok a formák, amelyek közepette az ember gazdálkodik, állandóan változnak." (*Eucken* [1961] 19. o.) A közgazdaságtannak tehát „mind elméleti, mind történelemtudománynak kell lennie." (*Eucken* [1961] 23. o.) A „nagy antinómiát" a gazdasági jelenségek történelmi és elméleti megközelítése között oly módon kívánta feloldani, hogy a történelmileg változó gazdasági rendszereket a gazdasági rendszerek elemi formáinak, ideáltípusainak különböző kombinációiként igyekezett bemutatni, s azokhoz kívánta a megfelelő elméletet hozzárendelni. De nem kapunk nála választ arra, miként alakultak ki a történelem során az elemi formák eltérő kombinációi.

Az amerikai institucionalisták a múlt század végén, a század első évtizedeiben felismerték, hogy az intézményeknek fontos szerepük van a gazdasági folyamatok alakulásában, az intézmények pedig történelmileg változnak, velük változik a társadalom és a gazdaság is. Az uralkodó közgazdasági elméleti rendszer kemény kritikáját adták, de vele szemben ők sem tudtak alternatív elméleti rendszert kidolgozni. Coase így ír róluk: „Az amerikai institucionalisták nem voltak teoretikusok, hanem elméletellenesek, különösen a klasszikus közgazdasági elméletekkel kapcsolatban. Elmélet nélkül sehová sem juthattak, kivéve egy tömeg leíró anyaghoz, amely elméletre vagy tűzre vár." (*Coase* [1984] 230. o.)

II.

Az alig két évtizedre visszatekintő s különböző áramlatokat magában foglaló új intézményi iskola felfogásában közös vonásként vonul végig az a gondolat, hogy az intézmények lényeges szerepet játszanak a gazdaságban, nem semlegesek, hanem befolyásolják a gazdasági folyamatok alakulását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdálkodó alany magatartását, a gazdasági hatékonyságot és alkalmasak az elemzésre. Igyekeznek tehát integrálni az intézményi tényezőket és az elméletet. Valamennyien Coase-t tekintik legfőbb előfutáruknak, s Coase 1937-es és 1960-as folyóiratcikkeire támaszkodnak munkásságuk során. (Coase e két tanulmányáért kapta a közgazdasági Nobel-díjat.) Vizsgálódásaikra az uralkodó neoklasszikus irányzat képviselőihez hasonlóan a módszertani individualizmus és az önérdekkövetés elve jellemző. Ezáltal képesek bírálni a neoklasszikus közgazdaságtant, s ki tudják bővíteni az általa vizsgált területet. Nem vetik azonban el a neoklasszikus tanokat, nem akarnak új választ adni a már felmerült kérdésekre, hanem új kérdéseket vetnek fel és válaszolnak meg, kutatásukat kiterjesztik a neoklasszikus közgazdák által figyelmen kívül hagyott vagy csak felületesen kezelt problémákra. Ehhez persze a megközelítési eljárások körét is bővítik.

Jelen tanulmány Coase úttörő munkásságának hangoztatása mellett a legerőteljesebben a Williamson által képviselt felfogást, az úgynevezett tranzakciós költségek közgazdaságtanát használja fel az új szemléleti mód bemutatására, akiről Coase azt írta: „... világos számomra, hogy Williamson hatása mérhetetlen. Valóságos értelemben a tranzakciós költségek közgazdaságtana az ő alkotása." (*Coase* [1993] 98. o.)

Coase nyomán Williamson vizsgálódásának a központi problémája is az, miért áll fenn az egymáshoz kapcsolódó, vertikálisan egymásra épülő termelési folyamatok koordinálá-

sára egyidejűleg oly sok intézményi forma, a piac, a vállalatok különböző típusai, a piac és a vállalati forma keverékeként létrejött hibrid formák eltérő mechanizmusokkal, s mitől függ közülük a választás, mitől függ a koordinációt szolgáló intézményi formák történelmi fejlődése a kapitalista rendszeren belül. North kifejezésével élve, az úgynevezett intézményi környezettel, azaz a makrovizsgálat körébe tartozó politikai, társadalmi, jogi rendszer vizsgálatával a tranzakciós költségek közgazdaságtana nem foglalkozik, azt a közösségi választás elmélete vonta be kutatási körébe.

A hagyományos neoklasszikus elmélet képviselői figyelmüket csak egyetlen intézményre, a piacra koncentrálták, s az foglalkoztatta őket, hogy mi történik a piacon, miként szabályozza az ármechanizmus a termelési tevékenységek elosztását felhasználásuk különböző területei között. Már Adam Smith hangoztatta, hogy a piaci automatizmusok működése láthatatlan kézként szabályozza a gazdasági folyamatokat, s a rendelkezésre álló termelési tevékenységet úgy osztja el, hogy „... a társadalom évi jövedelme a lehető legnagyobb legyen ..." (*Smith* [1940] 449. o.) Coase szerint „... a közgazdák fő feladata a Nemzetek gazdagságának a megjelenése óta ..., hogy formalizálják Adam Smith eme megállapítását." (*Coase* [1992] 713. o.) Az ilyen vizsgálatok, véli Coase, komoly intellektuális teljesítményt mutattak fel, a gazdasági rendszer számos jellemzőjét tárták fel. „Az ármeghatározásra való koncentrálás azonban látókörük szűküléséhez vezetett, aminek az lett az eredménye, hogy a gazdasági rendszer más aspektusait elhanyagolták." (*Coase* [1992] 714. o.) Úgy tűnik, mintha a közgazdász kutatásának a feladatát csak az árrendszer tanulmányozásában látná, s minden, ami ezen kívül esik, nem tartozik vizsgálódása körébe.

A termelési aktivitásokat azonban nemcsak a piac koordinálja, hanem a vállalaton belül működő mechanizmusok is. A vállalat azonban a neoklasszikus irodalomban Coase szerint üres doboz, és Williamson hozzáteszi, hogy szerepét a neoklasszikus közgazdák csupán a termelési függvényre redukálták, amelynek a funkciója tehát csupán technológiai. Hiányzik a vállalat belső működésének az ábrázolása, annak bemutatása, hogy mi történik az inputok vétele és az outputok kibocsátása között. Ez elég különös, hangoztatta Coase, hiszen a modern gazdasági rendszerben a legtöbb erőforrást a vállalaton belül alkalmazzák, ahol is ezek koordinálását nem a piaci mechanizumusok, nem az árrendszer végzi, s a gazdasági rendszer hatékonysága jelentős mértékben attól függ, mi történik a vállalaton belül. A termelési tevékenységek koordinálásának ezek szerint nem a piac az egyetlen intézményi formája, alternatív intézményi formák is léteznek, a vállalatok különböző fajtái, a piac és a vállalatok kombinálásával létrejött hibrid képződmények.

Coase-t, Williamsont a termelési aktivitások koordinálásának intézményi formái érdekelték. Figyelmüket arra szegezték, mi határozza meg azt, hogy a gazdálkodó alanyok a koordinálás melyik intézményi formáját választják. Az intézmények közötti választás, azok kombinációja náluk nem meghatározatlan, mint Euckennél. A gazdálkodó alanyokat választásuk során a tranzakciós költségek nagysága befolyásolja.

A tranzakciós költségek fogalmát Coase vezette be a közgazdasági irodalomba 1937-ben megjelent tanulmányával. (*Coase* [1937] 386–405. o.) A költségeknek eme Coase által feltárt típusát sokáig a feledés homálya borította, vagy megfogalmazhatnánk úgy is, hogy egyáltalán nem vették figyelembe. Alig két évtizede annak, hogy egyes közgazdák, felismerve a neoklasszikus elmélet hiányosságait, beépítették elméleti rendszerükbe.

A tranzakciós költségeknek újabban az ugyancsak Nobel-díjas North adta meg szerzőtársával, Wallisszal együtt a pontos meghatározását. A termelési függvény szerintük „...a jószág vagy szolgáltatás fizikai tulajdonságainak a megváltoztatása. A tranzakciós függvény a jószág vagy szolgáltatás tulajdonjogi tulajdonságainak a megváltoztatása." (*North–Wallis* [1994] 612. o.) Ennek megfelelően a termelési költségek „...a föld, a munka, a tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amik szükségesek ahhoz, hogy az inputokat

fizikailag outputtá alakítsák át" (uo.). A hagyományos közgazdaságtan a költségeknek csak eme fajtájával foglalkozik. Ezzel szemben „... a tranzakciós költségek a föld, a munka, a tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a tulajdonjogokat egyik személyről egy másikra vigyék át" (uo.). Illetve tegyük hozzá, hogy védjék a tulajdonjogot. Arrow társadalmi szintű értelmezésében a tranzakciós költségek egy gazdasági rendszer működésének a költségei. North felsorolja a társadalmi szintű tranzakciós szektor néhány fő területét, ide tartozik a nagykereskedelem, a kiskereskedelem, a marketing, a pénzügyi szektor, a bankszektor, a biztosítás, az ingatlanforgalom, a könyvelés, a könyvvizsgálat, általában az irodai személyzet nagy része, a kormányzati szektor. Költségeiknek részesedése a bruttó nemzeti jövedelemben az utóbbi száz évben erősen megnőtt. North azt tartja, hogy a fejlett országokban durva becslés szerint eléri az 50 százalékot. (Lásd *North* [1984] 7. o.) A tiszta forgalmi költségek Marxnál a Coase-féle tranzakciós költségek egy része. Szólaltassuk meg Marxot: A tiszta forgalmi költségek „... az áruk értékének a realizálásához, ... az áruk cseréjének a lebonyolításához szükségesek. Mi itt a vásárlás és eladás költségeit vizsgáljuk ... ezek számadásban, könyvelésben, piaci költségekben, levelezésben stb. oldódnak fel ... Mindezek a költségek nem az áruk használati értékének a termelése, hanem értékük realizálása során merültek fel." (*Marx* [1951] 329. o.) Tartalmilag nagyan hasonlít Marx megállapítása a North és Wallis által adott definícióhoz.

Annak az alapvető okát, hogy a hagyományos közgazdaságtan nem foglalkozott a tranzakciós költségekkel, abban kell keresni, hogy azok nagy része a gazdálkodó alanyok olyan magatartásbeli tulajdonságaival kapcsolatosak, amelyek kívül estek a szóban forgó közgazdaságtan kutatási körén.

Mi jellemezte a gazdálkodó alanyok magatartását a hagyományos elméletben?

Egyrészt a racionalitás legerősebb formája, a maximálásra való törekvés. H. Simon a racionalitás neoklasszikus értelmezését a következőképpen jellemezte: „A klasszikus modell megköveteli az összes választható alternatíva ismeretét. A döntéshozónak teljes egészében ismernie kell minden egyes alternatíva következményeit, illetve képesnek kell lennie arra, hogy kiszámítsa ezeket. A szóban forgó modell teljes bizonyosságot követel meg az említett követelmények jelenbeli és jövőbeli értékelésében. A döntéshozónak képesnek kell lennie arra, hogy a hasznosság valamilyen konzisztens mércéje alapján összehasonlítsa egymással az egyes következményeket, bármilyen sokfélék és eltérő természetük legyenek is ezek. (*Simon* [1982] 35. o.)

Optimálási törekvései során a hagyományos elmélet gazdálkodó alanyainak a magatartása úgynevezett „egyszerű érdekkövető" volt. Tisztességes eszközökkel igyekeztek céljaikat megvalósítani. A kezdeti feltételeket őszintén feltárták partnereik előtt, a fontos információkat nem hallgatták el, a szerződés előírásait becsületesen megtartották. A szorgalmuknak, tehetségüknek, tőkéjüknek megfelelő jövedelem elérésére törekedtek.

Coase ezzel szemben hangoztatja, hogy „... elméletünk feltevéseinek reálisnak kell lenniük. A feltevés reális volta kényszerít minket arra, hogy a valóságos világot elemezzük, és ne egy képzeletbeli világot, ami nem létezik" (*Coase* [1993] 97. o.) Visszautasítja Posner Friedmanre hivatkozó ellenvetését, miszerint az elméletnek reális feltevésekre építésével Coase elveti az absztrakciós módszert. Elismeri, hogy egyetlen elmélet feltevése sem lehet teljesen reális, de ez nem jelenti azt, hogy semmi kapcsolata se legyen a valósággal. Az absztrakció foka szerinte mindig az elemzésre kerülő problémától függ. Ez a megállapítás egyébként Friedman megállapításával is összhangban van. S az intézmények tanulmányozása, a tranzakciós költségek vizsgálata az absztrakciónak más szintjét követeli meg, mint amit a hagyományos elmélet alkalmazott.

Az új intézményi iskola általunk tárgyalt képviselői mikroökonomiai megközelítésük során a gazdálkodó alanyok magatartását valósághűbben igyekeznek megmutatni, ezért a

neoklasszikus elmélet racionalitási feltevésével szemben elfogadják H. Simon elméletét a korlátolt racionalitásáról. Náluk a gazdálkodó alanyok informáltsága a jelenbeli folyamatokról tökéletlen, a jövőbeli eshetőségek jó részét nem látják előre, így az ezekhez való alkalmazkodás, amiben a szerződéskötéskor megegyeztek, gyakran téves, részben azért, mert a szerződés végrehajtása alatt a termelésről, a piacról mélyebb ismereteket szereztek, mint amivel kezdetben, a szerződés megkötésekor rendelkeztek, részben mert menetközben nem várt események is bekövetkeznek. Ilyenkor meg kell állapodni az új ismereteknek, új körülményeknek megfelelő alkalmazkodásban, s a szerződést közös megegyezéssel módosítani kell.

Az új institucionalisták a korlátozott racionalitás mellett további sajátos vonással, az úgynevezett *opportunizmussal* igyekeztek elméleti következtetéseik kiindulópontját jelentő gazdálkodó alany magatartását reálisabbá tenni. Ahogyan Alchian és Woodward megjegyzik: „A tökéletlen racionalitás és az önérdek hajhászása szüli az opportunizmust." (*Alchian–Woodward* [1988] 66. o.) Williamson szerint az opportunizmus (a magyar nyelvben megszokottól eltérően – *a szerk.*) az önérdek csalárd úton történő hajhászása. „...az opportunizmus – írja –az információ tökéletlen vagy eltorzított közlésére vonatkozik, főleg azzal a kiszámított céllal, hogy félrevezessen, palástoljon, összezavarjon, vagy másként tévesszen meg." (*Williamson* [1984] 199. o.) Kirívó formája a hazugság, lógás, csalás. Alchian és Woodward a vállalaton belüli munkacsoportra szegezve a figyelmüket, az opportunizmus egyik válfajaként említik a munkacsoporton belüli lógást, amikor is a csoport egyes tagjai kihasználják az ellenőrzés költséges, ezért laza voltát és élvezik a szabadidő előnyeit, arra számítva, hogy majd mások dolgoznak helyettük. (Lásd *Alchian–Woodward* [1987] 115. o.) Alchian az ellenőrzési költségek magas voltára hivatkozva említi meg, hogy az egyetemi kar kénytelen eltűrni, hogy munkatársai a hivatali telefont, papírt és postát személyes céljaikra használják fel, mert az ellenőrzés költsége meghaladná az ilyen cselekvés megakadályozásából származó megtakarítást. (Lásd *Alchian* [1977] 80–81. o.) North is felfigyel a gazdálkodó alanyok opportunista magatartására. „Amennyire nincsenek teljes pontossággal megállapítva a beosztott kötelezettségei, az illető csalhat, lóghat vagy másként manipulálhat tevékenysége során, amely hasznos lehet a maga számára, de biztosan nem hasznos a főnöke számára." (*North* [1984] 9. o.)

Korlátlan racionalitás mellett az opportunizmus nem tudna megvalósulni, hiszen a tranzakcióban részt vevő felek rögtön felismernék társaik opportunista magatartását, és megakadályoznák annak érvényre jutását.

Az opportunista magatartásra hivatkozva csak korlátozott érvényűnek tartják az új intézményi iskola képviselői azt a már Adam Smithnél megtalálható gondolatot, hogy az egyéni érdekek szabad érvényesülése társadalmi érdeket valósít meg.

A két magatartásbeli sajátosságnak Williamson szerint fontos szerepe van abban, hogy a piac működése nem ingyenes, hanem tranzakciós költségekkel jár. „A tranzakciós költség – írja – a fizikai rendszerek frikciójának gazdasági megfelelője." (*Williamson* [1986] 176. o.) Máshol arról beszél, hogy a tranzakciós költségek akadályozzák a piac hatékony működését, így „... a piaci hiányosságok csak abban a korlátolt értelemben hiányosságok, hogy tranzakciós költségeket tartalmaznak, amelyeket csökkenteni lehet a piaci cserének belső szervezettel történő helyettesítése révén." (*Williamson* [1986] 88. o.)

A korlátolt informáltság következtében a gazdálkodó alanyoknak, mielőtt tranzakcióba bocsátkoznának, előbb ki kell puhatolniuk az árakat, fel kell kutatniuk azt az üzletfelet, aki hajlandó velük tranzakcióba bocsátkozni, alkudozni, tárgyalni kell velük, a szerződést meg kell fogalmazni és meg kell kötni, mindezek során ügyelni kell a másik fél opportunista magatartására, annak elhárítása érdekében előzetes információkat kell szerezni a másik félről, esetenként szakértőket is fel kell fogadni, a szerződés végrehajtását ellenőrizni kell, ennek érdekében biztosítékot is lehet követelni a partnertől, a vitákat,

amelyek részben a korlátolt racionalitás, részben az opportunizmus miatt merülnek fel, el kell rendezni – vagy magánúton, vagy a bíróság közreműködésével. Mindez tetemes költségekkel járhat. (Lásd *Coase* [1960] 1–44. o.)

Az intézmények között fennálló különbségeket a tranzakciós költségekkel hozva kapcsolatba, a figyelem az ármechanizmusról áttevődik a tranzakcióra, az lesz a vizsgálat alapvető eleme. A tranzakciót Williamson úgy határozza meg, mint javak és szolgáltatások áramlását technikailag elkülöníthető egységek között (lásd *Williamson* [1981] 1544. o.), amelyek a vállalaton belül lehetnek a termelési folyamat vertikálisan egymásra épülő fázisai, de egyes fázisok termelési folyamatai végbemehetnek önálló vállalatok keretei között is, amikor a tranzakció a piacon bonyolódik le autonóm tulajdonosok között. A tranzakciót szerződés közvetíti, amelynek célja a részt vevő felek érdekeinek harmonizálása – akár kompromisszum árán is. A kompromisszum keresése lép az új intézményi iskola képviselőinél a maximálási törekvések helyébe.

A magatartás két alapvető sajátossága mellett a tranzakció tulajdonságaitól is függ, melyik szerződési forma biztosítja a számukra a nagyobb hatékonyságot és eme szerződési formának milyen intézményi keret felel meg a legjobban: a piaci verseny vagy a kétoldalú monopólium, vagy az egységes tulajdonban lévő vállalatok a maguk különböző szervezeti felépítésével, esetleg a vállalat és a verseny keverékeként létrejött formák.

Williamson a tranzakciók három tulajdonságát említi: a vele kapcsolatos bizonytalanságot, visszatérése gyakoriságát és specifikus fizikai vagy emberi tőke felhasználását a tranzakció során. Szerinte „... ha le akarjuk írnia tranzakciót, a legkritikusabb dimenzió a speciális tőke feltevése." (*Williamson* [1986] 177. o.)

Egyes vállalatok sajátos, csak a szóban forgó cég által felhasználható közbenső terméket elő lehet állítani általános felhasználással rendelkező tőkejavakkal vagy csak ennek a közbenső terméknek a termelésére specializált felszerelésekkel. Utóbbiak előállítása költségesebb, de használatuk hatékonyabb. Ugyanakkor viszont más felhasználási lehetőségük csekély, értékük azokban erősen csökken. Williamson szerint korábban az egyedi tőkejavakat kivételnek tekintették, a vele kapcsolatos problémák tárgyalását a tankönyvek elhanyagolták, holott ezek felhasználása széles körben elterjedt. Ennek megfelelően fontosnak tartja a termelési költségeknek állandó és változó költségek mellett egy további felosztását. „... a költségek felosztása állandó és változó költségekre nem hatol le a dolgok lényegéig ... sokkal fontosabb felosztás a visszaváltható és vissza nem váltható költségekre való felosztás, amely a speciális tőke feltételeit tükrözi." (*Williamson* [1987] 104. o.) Egy cégspecifikusabb tőkét a beruházó nem, vagy csak nagyon kis mértékben tudja visszatéríteni, ha viszonya a megrendelő céggel felbomlik.

A speciális emberi tőke szintén meghatározott vállalathoz kötött. A munkások a vállalaton belül, vagy Alchian ábrázolásában a munkacsoporton belül, az úgynevezett „tevékenység révén történő tanulás" (*learning by doing*) eredményeként olyan ügyességre, szaktudásra tesznek szert, amelynek mások részéről történő elsajátítása – hangoztatja Williamson Polányi Mihályra hivatkozva – csak nehézségek árán mehet végbe, ha egyáltalán végbemehet (*Williamson* [1985] 51. o.), a szaktudás azonban elértéktelenedik, ha a vállalattal való munkaviszonyuk megszakad.

Ha a tranzakció specifikus tőkét tartalmaz, ez a tulajdonsága szorosan kapcsolódik a tranzakció másik két vonásához. Az ilyen tranzakció meghatározott vállalathoz való kötöttsége folytán nagyon kockázatos, jobban ki van téve az opportunizmus veszélyének, nagyfokú bizonytalanság kíséri, főleg magatartásbeli bizonytalanság. S költséges volta folytán csak akkor térül meg, ha a tranzakció visszatérő, azaz a beruházó és a megrendelő között tartós a kapcsolat.

A választást a termelési aktivitások koordinálásának különböző szerződéses, illetve

intézményi formái között - feltételezve a tranzakcióban részt vevő felek korlátolt racionalitását és opportunizmusát - Williamson a következőképpen mutatja be.

Ha a tranzakció nem tartalmaz speciális tőkejavakat, a termelési aktivitások koordinálását rá lehet bízni a piacra. Az opportunizmustól a piaci alternatívák, a verseny szigora védi a szerződésben részt vevő feleket. Mivel speciális tőkejavak hiányában a tranzakció nem igényel tartós kapcsolatot a szerződő felek között, a szerződés lehet rövid lejáratú is. Ez esetben, ha az egyik fél opportunista magatartást tapasztal a másik szerződő fél részéről, lejáratkor nem újítja meg a szerződést, hanem más partnert keres magának. Ezt lehetővé teszi a termelésben felhasznált tőkejavak nem speciális, azaz általános jellege, amelynek következtében könnyen át lehet térni más termékek termelésére. A korlátolt racionalitáson pedig alkalmi tranzakció esetén felül lehet emelkedni azáltal, hogy a vevő más, tapasztaltabb vevők tanácsát kéri ki, vagy szakértőt fogad fel. Ismétlődő tranzakciók esetén viszont már saját tapasztalatára tud támaszkodni. Egy váratlan külső körülményhez való alkalmazkodást viszont - amiben Hayek a piaci résztvevők korlátolt ismerete folytán a gazdasági rendszer fő problémáját látja (*Hayek* [1945] 523–524. o.) - viszonylag könnyen lehetővé tesz a szerződés rövid lejárata. Az új szerződésben már tükröződnek a megváltozott viszonyok. Szerződési viták esetén a bírósági elrendezés hatékony.

A piaci verseny fölényben van a termelői aktivitások vállalaton belüli koordinálásával szemben, amennyiben a piac ösztönző ereje a technika fejlesztésére, a költségek csökkentésére nagyobb, mint a vállalaton belül végbemenő koordináció esetén. A külső szállító aggregálni tudja az egyes vállalatok keresletét hasonló, tehát nem specifikus termékre, ezáltal meg tudja valósítani a nagybani termelés előnyeit, a Marshall féle belső gazdaságosságot. Így a megrendelő vállalatok olcsóbban jutnak a piaci beszerzésen át a szóban forgó termékhez, mintha maguk állították volna elő. Ezzel a vállalat egyúttal elkerüli a hierarchikus felépítéssel járó bürokrácia költségeit.

Megváltozik a helyzet, ha a korlátolt racionalitás és az opportunizmus körülményei között változik a tranzakció sajátossága, s az egyik vállalatnak csak általa felhasználható sajátos közbenső termékre van szüksége, amit a szállító cég speciális tőkét alkalmazó technológia révén állít elő. Williamson szerint ez a tranzakciós költségekkel foglalkozó közgazdaságtan igazi kutatási területe. A szerződés megkötése ez esetben is a verseny körülményei között megy végbe. A verseny azonban megszűnik a szerződés megkötése után. Azaz fennáll a szerződéssel kapcsolatos *ex ante* verseny, hiányzik azonban az *ex post* verseny. Mihelyt ugyanis a speciális tőkejavakban történő beruházás végbement, mind az ajánlattevő szállító cég, mind a megrendelő vállalat be van zárva a szerződés keretei közé. A szerződés tartós hosszú lejárata érdeke a beruházónak, mert specifikus tőkéjével csak a megrendelő cég sajátos termékét tudja előállítani, tőkéjét tehát más területen nem képes felhasználni. De a tartós kapcsolat érdeke a megrendelőnek is, mivel más vállalat csak általános felhasználással rendelkező tőkejavak révén tudná a számára szükséges sajátos közbenső javakat előállítani, amely eljárás kevésbé hatékony, így jóval költségesebb.

A kezdeti verseny a szerződés megkötése után átalakul kétoldalú monopóliummá. E folyamatot nevezi Williamson „alapvető transzformációnak". A szerződés elnyeréséért versenyző feleknek az egyenlősége felborul. A szerződés nyertese monopolhelyzetbe kerül korábbi versenytársaival szemben. A szerződés a szállító és a megrendelő között a versenypiacihoz képest sokkal bonyolultabbá válik, és védelmet igényel a másik fél opportunizmusával szemben. A szállító biztosítékot kér a megrendelőtől, hogy az nem fogja a szerződést idő előtt felmondani, hogy nem él vissza a szállítónak a megrendelőre való ráutaltságával. Ilyen biztosíték lehet többek között kötvények letétbe helyezése, annak garantálása, hogy a megrendelő meghatározott, előre kikötött áron fogja a termé-

ket átvenni. A megrendelő viszont afelől igyekszik magát biztosítani, hogy a szállító valóban a megfelelő minőségben és értékben végzi el a megígért speciális beruházást. Míg a piaci versenyben álló feleknél azok identitása, magatartásbeli vonása kevésbé volt érdekes, hiszen a felek partnereiket könnyen változtathatták, most mindez lényegessé válik. A hangsúly a szerződés *ex post,* azaz a végrehajtási oldalára csúszik át, mivel a szerződésnek a korlátlan racionalitás miatt tökéletlen volta, továbbá az előre nem látható körülmények folytán kialakuló bizonytalanság következtében – amihez az opportunizmus révén előidézett magatartásbeli bizonytalanság is társul – lehetetlen előre felvetni és megoldani minden lényeges szerződési kérdést. Emiatt ezek nagy része átgyűrűzik a szerződés végrehajtásának az időszakára, és *ex post* kell megoldani. E problémák persze a rövid lejáratú szerződésekben is felbukkannak, de ott megoldásuk a rövidebb időtáv miatt egyszerűbb, a komoly nehézségeket a hosszú lejáratú szerződések esetében okozzák. Az opportunizmus a speciális jellegű tranzakciókra jellemző hosszú lejáratú szerződések esetén különösen akkor idéz elő súlyos problémákat, amikor külső körülmények megváltozása folytán a szerződés eredeti feltételeit módosítani kell. Ilyenkor mindkét fél tovább ragaszkodik ugyan a kétoldalú kapcsolat fenntartásához, olyan változtatásokat igyekszik azonban a szerződés feltételeiben elérni, amelyek minél nagyobb nyereséget biztosítanak a maga számára. Az ezzel járó hosszadalmas, elhúzódó alkudozások nagyon költségesek, azaz a tranzakciós költségek igen magasak, felemésztik a kedvező változással járó valamennyi nyereséget. S a bírósági eljárás sem hatékony ilyenkor. A konkrét speciális helyzetre a szerződő felek által nyújtott eltorzított információk körülményei között a bíróság, amely maga is alá van vetve a korlátolt racionalitásnak és az opportunizmusnak, aligha tudja az általános szabályokat alkalmazni. Williamson azt tartja, hogy a legcélravezetőbb, ha a vitákat maguk a felek oldják meg egymás között, hiszen a kialakult helyzetet ők ismerik a legjobban. (*Williamson* [1984] 209. o.)

Alchian és Woodward a Williamson-féle „alapvető transzformációt" a munkaerőre is vonatkoztatták. Náluk a speciális emberi tőkét a munkacsoportban alkalmazott dolgozó speciális szaktudása jelenti. Mihelyt megkötötte a szerződést, és a cégspecifikus tudást és készséget elsajátította, a munkás kötve van a csoporthoz, s azon keresztül a vállalathoz, hiszen szaktudását a munkacsoporton kívül máshol nem tudja felhasználni. Érdeke, hogy tartós legyen a kapcsolata a munkacsoporttal. De a vállalat és maguk a csoporttagok sem tudják nélkülözni a munkacsoportban kifejtett speciális tevékenységét. Együttes teljesítményük nagyobb, mint a csoporton kívüli teljesítményük összege. (*Alchian–Woodward* [1987] 113–114. o.)

A speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakciók irányítását, koordinálását kockázatos voltuk s a velük járó nagy bizonytalanság folytán nem lehet rábízni a piaci automatizmusokra. A versenyszerződés, mint láttuk, szükségszerűen átalakul kétoldalú monopóliummá, a szerződés, a koordinálás intézményi formája megváltozik. A változásokhoz való alkalmazkodás azonban kétoldalú monopólium esetén túl nagy tranzakciós költséggel jár. A kétoldalú monopólium Williamson szerint előbb-utóbb átalakul vertikális integrációvá, amikor is a termelés egymásra épülő fokozatainak koordinációja közös tulajdonon belül megy végbe. A kétoldalú szerződés helyébe egységes szerződés, a vállalat belső szervezete lép. Williamson szerint a szerződés komplexebb formájába beletartoznak a gazdasági szervezet nem piaci formái is. (*Williamson* [1990] 67. o.) A szerződés mint verseny mellett vizsgálni kell a szerződést mint belső szervezetet.

A hagyományos közgazdaságtan termelési függvényként kezelve a vállalatot, nem vizsgálta meg, hogy a vállalati szervezetnek milyen figyelemre méltó tulajdonságai vannak – azt, hogy a belső koordináció milyen előnyökkel rendelkezik a piaci koordinációval szemben, hogy a piac hiányosságai miként oldódnak meg a vállalaton belül. A vállalat belső

szervezete válasz a piaci szerződés hiányosságaira. A vállalat neoklasszikus elméletéből hiányoznak a vállalaton belüli mechanizmusok.

Soroljunk fel néhányat a vállalatnak az új intézményi iskola képviselőinél található előnyös tulajdonságaiból!

A belső szervezet könnyebben és nagyobb mértékben jut hozzá a szükséges információkhoz. Az ellenőrzési eszközöknek, a teljesítmény kikényszerítéséhez szükséges intézkedéseknek széles skálájával rendelkezik. Jutalmazó, büntető eszközei kifinomultak, tartalmazzák többek között az előreléptetést, a premizálást, az elbocsátást. Az opportunizmust a belső szervezet jobban tudja korlátozni, bár az opportunizmus a vállalat belső életében is fennmarad, mert az ellenőrzés, a teljesítmény kikényszerítése tökéletlen. Vertikális integráció esetén a vállalat könnyebben tud a külső változásokhoz alkalmazkodni, mintha a vertikálisan egymásra épülő minden egyes fázis termelése egy-egy autonóm vállalaton belül menne végbe, vagy mint kétoldalú monopólium esetén. A belső szervezet a problémákat nem igyekszik már kezdettől fogva kimerítően megtervezni, hanem a szervezeten belül csak akkor tárgyalják meg, amikor felmerülnek. A belső, egymást követő döntéshozatali folyamatok hasonmásai az önálló tulajdonosok között fennálló, egymást követő, rövid lejáratú szerződések sorozatának. A termelési tényezők allokációja a vállalaton belül könnyebb, hiszen a foglalkoztatottak utasításra kerülnek munkahelyükre, s nem az ármechanizmus működése irányítja őket oda. A vállalat konfliktus esetén a megoldás viszonylag hatékonyabb eszközeivel rendelkezik, az utasítás gyakran hatékonyabb mód a konfliktusok vállalaton belüli megoldására, mint a tárgyalás vagy a per. A bírósági eljárás - akárcsak kétoldalú monopólium esetén - nem hatékony eszköz a problémák megoldására.

Tovább sorolva a belső szervezet előnyeit, vertikális integráció esetén a vállalat elkerüli az eladással járó forgalmi adót a közbenső termékek után, meg tudja kerülni az árellenőrzést is e termékekkel kapcsolatban. A korábban önálló vállalatok működése során létrejött externális hatások problémáját az egységes tulajdon keretei között könnyebben meg lehet oldani. A tranzakciós költségek speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakciók esetén egységes tulajdon mellett kisebbek, mint piaci vagy kétoldalú monopólium keretei között végbemenő koordinálás során.

Ugyanakkor a vállalat elesik a piac nagyobb ösztönző hatásától, a közbenső termékek piacon át történő beszerzésével járó előnytől, hiszen a vállalatok eltérő speciális igényeit külső szállító nem tudja közös keresletté integrálni. Amint azután csökken a közbenső termékek speciális jellege, egyre inkább gazdaságossá válik azok piaci beszerzése. A homogénebbé váló vállalati keresletek integrálásával a vállalat egyre inkább élvezi a külső szállító nagybani termeléséből fakadó előnyöket, az egyes vállalatok a piaci beszerzés révén olcsóbban tudnak hozzájutni a számunkra szükséges közbenső javakhoz. Nagyobbak lesznek viszont a tranzakciós költségek, mivel a külső változáshoz való alkalmazkodás a piacon keresztül költségesebb, mint a vállalaton keresztül. Ellenkező irányú mozgás bontakozik ki akkor, ha a közbenső javak speciális jellege növekszik. Williamsont idézve: „A piac termelési költségelőnye csökken és a piac (komparatív) koordináló költségei nőnek amint a tőkejószág egyre specifikusabbá válik." (*Williamson* [1986] 143. o.) Úgynevezett átváltás (*trade off*) áll fenn a termelési költségekkel és a tranzakciós költségekkel való takarékosság között. Az előbbivel kapcsolatban a piac ösztönző erejének van fölénye, az utóbbi területen viszont a fölény a vállalat belső szervezetéből fakad.

A piac helyettesítését a nagyvállalatokkal sokáig antiszociális célokra, a piac meghódítására irányuló monopolista törekvésekkel magyarázták. Valóban, a nagyvállalatok részéről tapasztalható ilyen szándék is. A hatalmas tőkével rendelkező korporációk elrettentik a kevésbé tőkeerős vállalatokat az iparágba való belépéstől, s az attól függően alkalmazott árdiszkrimináció, hogy a megrendelő vállalat a speciális tőkejavakat felhasz-

náló szállítónak adott-e biztosítékot, vagy sem, szintén a piac meghódítását célzó igyekezetét sejteti. Williamson szerint azonban azok, akik a nagyvállalatok tevékenységével kapcsolatban csak ezeket a törekvéseket ragadták meg, figyelmen kívül hagyták azt, hogy a nagyvállalatok létrejöttének célja lehet a speciális beruházást igénylő tranzakciók védelme is korlátolt racionalitás és opportunizmus körülményei között, „... a modern korporáció fontosságát mint a tranzakciós költségek csökkentésének az eszközét – írja – oly sokáig elhanyagolták." (*Williamson* [1986] 132. o.)

Williamson felhívja a figyelmet arra, hogy a választás a vállalat és a piac között az idők során változik, mint ahogyan maga a piac és a vállalat is változik. A piac növekedése serkenti a nagyszámú, egymással versenyben álló eladók számának az emelkedését, a technikai változás csökkentheti a piaci felek között fennálló információs egyenlőtlenséget, megváltoztathatja azt a fokot, amelyben a korlátolt racionalitás gátló szerepe érvényre juthat, csökkentheti valamely tranzakcióval járó bizonytalanság fokát. (*Williamson* [1986] 201–202. o.)

III.

Eddigi vizsgálódásaink során adottnak tételeztük fel a különböző tranzakciók nagy változatosságát és a koordinálást, irányítást végző intézményi formák sokaságát. S a feladat az volt, hogy ki kell választani azt az intézményi formát, amely mellett a szóban forgó tranzakciót a legkisebb költséggel lehet végrehajtani. Mivel azonban a tranzakciós költségek egy részét Williamson szerint nem lehet mérni, az intézmények közötti válogatáshoz a határelemzés aligha használható fel. Csak a különböző intézményi formák egybevetésével lehet eldönteni, melyik közülük a legkedvezőbb a tranzakciós költségek alakulása szempontjából. Williamson szavaival élve „... a költségeket komparatív intézményi módon értékelik, amelyek során a szerződés egyik módját egybevetik a szerződés egy másik módjával. Ennek megfelelően inkább a tranzakciós költségek különbsége számít, mint abszolult nagysága." (*Williamson* [1985] 21–22. o.)

A technikai haladás bekapcsolásával azután változik az eddig bemutatott kép. A vállalkozó most már nem a rendelkezésére álló termelési eljárások közül választja ki a legkedvezőbbet, s rendeli hozzá a legkisebb tranzakciós költséggel járó intézményi, vállalati formát, hanem a technikai haladás szervezeti újításokat kényszerít ki, amelyek megfelelő intézményi keretet biztosítanak a fejlettebb technika számára. Williamson arról ír, hogy a 19. század második felében létrejött sok technikai változás közül egyik sem járult hozzá oly nagy mértékben a szervezet átalakulásához, mint a vasút. (*Williamson* [1981] 1551. o.) Az Egyesült Államokban kezdetben egy hosszabb vasútvonal mentén járataikat 50 mérföldnyi távolságra üzemeltető kis vasúttársaságok működtek. A vasútvonal, azaz egy speciális tőkejószág teljes hosszának a használatához az egyes kis vasúttársaságok tevékenységét szerződés koordinálta. Ez komoly szerződési nehézségekkel, magas tranzakciós költségekkel járt. Ennek kiküszöbölésére a kis vasúttársaságok fúzió révén egységes tulajdonban lévő nagy vasúttársasággá alakultak át, s ezzel együtt a korábbi egyszerű szervezetek helyébe sokkal bonyolultabb, hierarchikusan felépülő, szerteágazó funkciókkal rendelkező szervezet lépett. „Ez a szervezeti újítás követte ki az utat – írja Williamson – ... a modern üzleti vállalkozás számára." (*Williamson* [1981] 1553. o.)

Amint azután a vállalat növekedése túlcentralizálttá vált és kevés számú csúcsvezető gyakorolta mind a hosszú távú stratégiai, mind az operatív funkciókat, a vállalat túlterheltsége miatt nehezebben tudta ellátni a koordinációs feladatokat s kialakítani az üzletpolitikát, a kommunikációs problémák egyre erőteljesebben jelentkeztek, nőtt az opportunizmus lehetősége, a tranzakciós költségek erőteljesen emelkedtek.

Ezek letörésére az 1920-as évek elején újabb szervezeti újítás következett be, mégpedig először a Du Pont cégben és a General Motorsban, amit az váltott ki, hogy mindkét vállalat fejlettebb technikát, azaz technikai újítást vezetett be, amely számára a régi vállalati forma szűknek bizonyult, az új technika és a régi vállalati keret között nőtt a feszültség. Az újabb szervezeti formában a vállalat félautonóm operatív részlegekre oszlik. Ezek operatív ügyeiket külön-külön irányítják. A stratégiai döntéseket viszont fenntartották a központi irányítás számára, amely ellenőrzi a részlegek teljesítményeit, elhelyezi az erőforrásokat a részlegek között, tanácsokkal látja el azokat. Ezáltal ésszerűbb gazdálkodás valósul meg korlátolt racionalitás mellett, és eredményesebbé válik az opportunizmus visszaszorítása. (*Williamson* [1981] 1556. o.)

Eddigi tárgyalásunk során a választás a piac és a hierarchia között speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakció esetén a tranzakciós költségekkel való takarékosság eredményeként a hierarchia javára dőlt el. A vizsgálódás további lépését Williamson számára most már a belső szervezeti változások fejlődésének magyarázata, az azokkal kapcsolatos problémák feltárása jelentette. Ahogyan írja: „... a belső szervezet részletei lényegesek". (uo. 1547. o.) Nem célom tovább követni Williamson által felvázolt vállalati, szervezeti formák történelmi fejlődését. Ezek a tranzakciós költségek letörését szolgáló szervezeti újítások következtében jöttek létre. Ez az egyetlen hipotézis – írja –, amely „... képes megfontolt magyarázatot adni az egymást követő szervezeti újítások számára, amelyek az utóbbi 150 évben végbementek, és amelyekből kialakultak a modern korporációk". (uo. 1564. o.)

IV.

A tranzakciós költségek közgazdaságtanában mikroszinten vizsgált változások, a választás a vállalat és a piac között, az új vállalati formák kialakítása szervezeti újítások révén együtt járnak a tulajdonviszonyok változásával, hatnak a gazdasági ösztönzőkre, a gazdasági folyamatok alakulására. A neoklasszikus közgazdaságtan felfogásával ellentétben tehát nem semlegesek, a közgazdasági elemzés részeként vizsgálni kell őket.

A termelési aktivitások koordinálásának az áthelyezése a piacról az egységes tulajdon alapján integrált vállalatba eleve a tulajdonjogok megváltozását jelenti, s mint láttuk, mások az ösztönzők a piaci és mások a vállalaton belüli koordináció esetén. A tranzakciós költségek árufajtánként különböznek, hatnak tehát az ararányokra, azon át a termelés szerkezetére. Az opportunizmus többek között más jogos tulajdonának, a vállalat vagy az ott dolgozók jövedelme egy részének az elsajátítását jelenti, az azt lehetővé tévő szervezeti keret tehát megváltoztatja az elosztási viszonyokat. Az opportunizmus elleni védelem céljából létrehozott intézményi forma viszont nagyobb biztosítékot nyújt a jogos tulajdon számára, ami szintén hat az elosztási viszonyokra. Az opportunizmus csökkentése az ellenőrzés megszigorításával, az elavult vállalati formának a fejlettebb technika követelményeinek jobban megfelelő szervezeti struktúrával való felváltása növeli a termelés hatékonyságát, amely szintén függvénye az intézményi viszonyoknak. Utóbbi összefüggéssel kapcsolatban hadd hivatkozzam a teljesen más történelmi korszakban működő magyar közgazdászra, Széchenyi Istvánra, aki a feudális és a tőkés intézményi keretek között kifejtett, azonos feladat elvégzésére irányuló munka hatékonyságát veti egybe konkrét számbeli példák alapján. Széchenyi elemzése lényegében a Williamson-féle komparatív intézményi összehasonlítás, s ennek során számadatokkal is szolgál. A bérmunka fölénye mögött a jobbágy érdektelensége, ösztönzésének hiánya, munkája ellenőrzésének, kikényszerítésének költsége húzódik meg, mint igazi tranzakciós költség. (Lásd *Széchenyi* [1830] 87., 89. o.)

Demsetz mutat rá arra, hogy szétaprózott részvénytulajdon mellett, ha minden részvényes gyakorolná tulajdonosi jogát, és részt venne az üzlet vitelében, a tranzakciós költségek erősen megnőnének. Ezért a döntési jogot sok esetben átruházzák egy szűk irányító csoportra, amelyik a döntés szempontjából *de facto* tulajdonos lesz. A vagyon tényleges kezelése jogilag is a menedzserek kezébe megy át. A tulajdonjogot azonban a részvénytársaságban tovább kell módosítani. A vállalat csak nagyon nehezen tudná a vagyonosoktól a szükséges alaptőkét megszerezni, ha a részvényesek mindegyikének anyagi képessége alapján kellene a vállalat adósságainak a törlesztésében részt vennie. Ezért újabb jogi módosítás következik be, a korlátolt felelősség. Ez erősen csökkenti a részvényeladások tranzakciós költségeit, hiszen bárki eladhatja részvényeit, anélkül, hogy a többi részvényes ehhez hozzájárulna, vagy a vállalatot felosztanák. S a vevőnek nem kell megvizsgálnia a vállalat adósságait, hiszen ő csak a részvénye árának a nagyságában felelős a részvénytársaság terheiért. (Lásd *Demsetz* [1967] 347–359. o.) Furubotn és Pejovich szerint a menedzserek bizonyos határokon belül saját elképzeléseiket követhetik. Ezzel eltérhetnek a neoklasszikus közgazdaságtan alapvető feltevésétől, a profitmaximálás elvétől, mivel annak kikényszerítése lehet hogy nagyobb tranzakciós költséggel jár, mint amennyi haszon származna belőle. (Lásd *Furubotn–Pejovich* [1972] 1137–1162. o.) A tranzakciós költségek következtében a vállalatnak a neoklasszikus közgazdaságtanban feltételezett célkitűzése is megváltozhat.

A tranzakciós költségek és a tulajdonjogok szoros kapcsolata folytán az új intézményi iskola különböző áramlatai közül a tranzakciós költségek közgazdaságtana és a tulajdonjogok közgazdaságtana közelít egymáshoz. De Alessi hangoztatja, hogy „... a későbbi kutatás a tulajdonjogokra és a tranzakciós költségekre erősen összefonódott." (*De Alessi* [1990] 8. o.)

V.

A gazdálkodó alanyok magatartása az új intézményi iskola képviselői számára is determinált, ezért hozható összhangba az intézmények vizsgálata az elmélettel. A gazdaságosságra való törekvés teszi determinálttá a cselekvést, akárcsak a neoklasszikus közgazdaságtanban. De e törekvés most két síkon jelentkezik. A gazdálkodó alany a korlátolt racionalitás körülményei között a számára a termelési költségek szempontjából leggazdaságosabb eljárást választja. Majd dönt a tranzakció tulajdonságainak legjobban megfelelő intézményi keret felől, amely viszont a tranzakciós költségekkel való takarékosságot teszi lehetővé. A modell bonyolultságát fokozza, hogy a kiválasztott intézményi keret azután visszahat a gazdálkodó alany magatartására, amelyre most több korlátozó tényező nehezedik, mint a neoklasszikus közgazdaságtanban. A bonyolult kölcsönhatások, a modellnek a valósághoz közeledő volta folytán azonban a cselekvés determináltsága az új intézményi közgazdaságtan képviselőinek az ábrázolásában nem olyan szigorú, mint a hagyományos modellekben. Ez tükröződik vissza a matematikai módszerek alkalmazásával kapcsolatban elfoglalt álláspontjukban is. Bár elismerik a matematikai kifejezési mód hasznosságát bonyolult összefüggések ábrázolásában, de a matematikai formulázást a közgazdaságtanban vagy még korainak tartják, vagy olyannak, amelynek során fontos hatások rekednek a vizsgálódás körén kívül.

Posner szerint míg a neoklasszikus elmélet egyes képviselői – mint például Samuelson – annak érdekében, hogy megkönnyítsék a matematikai formulázást és kifejezést, a valóságtól nagyon távoli feltevésekkel éltek, addig egyes neoinstitucionalista közgazdák „... Coase-hoz hasonlóan ... nem törődve a matematikai kezelhetőséggel, ügyesen enyhítettek a neoklasszikus elmélet szigorúbb feltevésein" (*Posner* [1993] 75. o.). „A formalizá-

lást – írja Williamson – nem kell biztosítani bármely áron. Az erőltetett vagy idő előtti formalizálás akadályozná eme [intézményi – *M. A.*] megközelítés fejlődését." (*Williamson* [1986] 188. o.) De Alessi azt tartja, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan szigorú matematikai formulái mögött „... az elmélet meg van fosztva minden intézményi tartalmától" (*De Alessi* [1990] 6. o.). Noha a szavak szerinte korlátot jelentenek a szigorú elemzés számára, de lehetővé teszik olyan fogalmak kifejtését, amelyeket túl nehéz formalizálni. A formális technika kétségkívül szigorúbb elemzést tesz lehetővé, „... de megvannak a korlátai, amelyeket saját belső logikája, axiómái és feltevései raktak rá." (*De Alessi* [1990] 13. o.)

VI.

Értékelve az új intézményi iskola általunk vizsgált áramlatának a teljesítményényét, figyelembe kell vennünk azt, hogy mint a közgazdaságtudomány egyik legújabb fejleménye, amely alig két évtizedes múltra tekint vissza, új elméletként Williamson szavai szerint is még „... primitív, további finomításra szorul" (*Williamson* [1984] 221. o.), további kutatásra van szüksége. Williamson maga is azt tartja, hogy a tranzakciósköltség-oldal hangoztatása nem azt jelenti, hogy a tranzakciós költségekkel való takarékosság lenne a felvetett problémákra az egyetlen magyarázat, de olyan fontos tényező, aminek a jelentőségét idáig elhanyagolták. North és Wallis szerint az a hipotézis, hogy adott specifikus technológia mellett a cégek azt az intézményi formát választják, amely mellett tranzakciós költségük a minimális, jó kiindulópont az intézmények fejlődésének a megértéséhez a modern gazdaságban. De egyoldalúvá válik, mihelyt feltételezzük, hogy a technika fejlődik, mivel az elmélet nem számol a technikai és az intézményi változás kölcsönhatásával. Azzal, hogy egyrészt nemcsak az intézményi változás, hanem a technikai haladás is érinti a tranzakciós költségeket. Ez a hatás szerintük az újító termelési ágból a közbenső javakon keresztül jut át a többi termelési ágba. A telefon feltalálása például újítást jelentett a hírközlési termelési ágban. A többi termelési ág viszont, amely a telefont közbenső jószágként használja fel, általa csökkenteni tudja tranzakciós költségeit. Ezzel a szervezeti újítás mellett a technikai haladás is ellene hat annak, hogy az egyre nagyobb és bonyolultabb vállalatok növekvő tranzakciós költségei akadályozzák a gazdasági fejlődést. Másrészt viszont az intézményi változások nemcsak a tranzakciós költségekre hatnak, hanem segítik a technikai haladást is. A modern bankrendszer, a beruházási bankok, az értékpapírtőzsde létrejötte például a külső tőke biztosítása révén lehetővé tette a nagyvállalatok kialakulását, amelyek viszont ösztönözve vannak és képesek is a technikai újítások felhasználására. A két szerző szerint nem lehet a termelési költségek alakulását csak a technikai haladással, a tranzakciós költségek változását csak az intézményi átalakulással kapcsolatba hozni. Hasznosnak tartják viszont a kétféle költség megkülönböztetését, mert ezáltal a technikai haladás és az intézményi változás közötti kölcsönhatás mélyebb megértése válik lehetővé, mégpedig annak a felismerése, hogy miként érinti a *technikai haladás* a tranzakciós költségeket és az intézményeket, a *tranzakciós költségek* pedig segítik annak a megértését, hogy a technikai haladás az intézményi változáson át miként hat a gazdasági növekedésre, segíti vagy gátolja azt. A kétféle költség között szoros kapcsolatra hivatkozva, hangoztatják, hogy „... az intézményeket úgy kell megválasztani, hogy az összes költséget minimálják, mégpedig a transzformációs [termelési – *M. A.*] és a tranzakciós költségek összegét az output adott színvonala mellett" (*North–Wallis* [1994] 610. o.).

Az új intézményi iskola kutatásai, minden fogyatékosságuk ellenére, kezdetét jelentik olyan problémák vizsgálatának, amelyeket a hagyományos közgazdaságtan eddig figyel-

men kívül hagyott. „A tulajdonjogok és a tranzakciós költségek szerepére vonatkozó elméleti és empirikus munka, noha még gyermekkorában van – írja De Alessi –, az alternatív gazdasági rendszerek természetének és következményeinek máris jobb megközelítését hozta létre." (*De Alessi* [1990] 11. o.) Már ebben a formában is tudományosan előrelátja többek között azt a folyamatot, amelynek során „... eltolódás megy végbe a piactól (amelynek erősebb ösztönző tulajdonságai vannak) a hierarchia felé (amelyet viszont az alkalmazkodó képesség jellemez), amint a speciális tőkék feltétele létrejön" (*Williamson* [1990] 68. o.). És jótékony hatással van már ebben a formában is a közgazdaságtudomány egyes ágaira (munkagazdaságtanra, szervezéselméletre, a non-profit szervezetek és a kormányzati szervezetek elméletére stb.), de a jogtudományra, gazdaságtörténetre is.

Noha az új intézményi iskola különböző áramlatainak képviselői egyes kérdések megválaszolása során eltérő álláspontot képviselnek, fennáll viszont köztük az egyetértés abban, hogy az opportunizmus központi helyet foglal el a tranzakciós költségek értelmezésében, s különösképpen a tranzakcióspecifikus beruházások esetében játszik fontos szerepet; hogy a tranzakciós költségeknek az információk feldolgozása során is nagy a jelentőségük; hogy a tranzakciós költségek felbecsülése intézményi összehasonlítási feladat.

Alchian és Woodward szerint az új intézményi iskola a mikroökonómiában azáltal lépett előre, hogy bekapcsolta az elemzésbe a speciális tőkék problémáját, az opportunista magatartásból fakadó bizonytalanságot, és figyelembe vette a tranzakciós költségek szerepét az optimálási problémák során.

Már ebben a kialakulófélben lévő állapotában is az elmélet többek részéről lelkes fogadtatásra talált. Williamson hivatkozik Arrow-ra, aki kedvező hatással volt az irányzat újjászületésére, amely Arrow szerint fontos, új kérdésekre adott választ – eltérően a régi intézményi iskolától. Utóbbi nem nyújtott pozitív kutatási programot, és ma legfeljebb az elmélettörténet lapjain él. Idézi Williamson Mathewsnak ama megállapítását, hogy „... az intézményi közgazdaságtan egyike lett diszciplínánk legelevenebb területeinek" (*Williamson* [1993] 38. o.). Az iskola komoly teljesítménye volt a hagyományos közgazdaságtan egyoldalú, szűk látókörének a bírálata. Egyetértek B. Holger ama kijelentésével, amely szerint az új intézményi iskola révén Coase 1937-es cikkétől indíttatva „... a gondolkodás teljesen új kategóriái jöttek létre" (*Holger* [1993] 64. o.).

Hivatkozások

Alchian, A.A [1977]: Economic Forces at Work. Liberty Press. Indianapolis.

Alchian, A.A.–Woodward, S [1987]: Reflections on the Theory of the Firm. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

Alchian, A.A.–Woodward, S. [1988]: Review of Williamson's The Economic Institutions of Capitalism. Journal of Economic Literature. március.

Coase, R.H. [1937]: The Nature of the Firm. Economica N.S.

Coase, R.H. [1960]: The Problem of Social Cost. The Journal of Law and Economics, 3. sz.

Coase, R.H. [1984]: The New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

Coase, R.H. [1992]: The Institutional Structure of Production. The American Economic Review, szeptember.

Coase, R.H. [1993]: Coase on Posner on Coase. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

De Alessi, L. [1990]: Form, Substance and Welfare Comparison in the Analysis of Institution. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

DEMSETZ, H. [1967]: Toward a Theory of Property Rights. The American Economic Review, Papers and Proceedings, Megjelent: *Harmathy A.-Sajó* András: A jog gazdasági elemzése. Cikkgyűjtemény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984.

EUCKEN, W. [1941]: Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jena, 141–154. o.

EUCKEN, W.: [1961]: Nationalökonomie, wozu? Negyedik javított kiadás. Düsseldorf-München.

FURUBOTN, E.-PEJOVICH, S.: [1972]: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. Journal of Economic Literature, Megjelent: *Harmathy, A.-Sajó András*: A jog gazdasági elemzése. Cikkgyűjtemény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest 1984. 107–140. o.

FURUBOTN, E.-RICHTER, R [1984]: Editoral Preface. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

HAYEK, F.A.VON, [1945]: The Use of Konwledge in Society. The American Economic Review.

HOLGER, B. [1993]: The Evolving Science of Organization. Comment. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

MARX, K. [1951]: A tőke, III. Szikra kiadó, Budapest.

NORTH, D. C [1984]: Transaction Costs, Institutions, and Economic History. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

NORTH, D. C.-WALLIS, J.J. [1994]: Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach, Journal of Institutional and Theoretical Economics, december.

POSNER, R. A. [1993]: The New Institutional Economics Meets Law and Economics, Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

SIMON, H. A. [1982]: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SMITH, A. [1940]: Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.

STACKELBERG, H.VON, [1948]: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern.

SZÉCHENYI, I. [1830]: Hitel. Megjelent Gróf Széchenyi munkái I. kötet az MTA kiadása, Budapest, 1904.

WILLIAMSON, O. E.: [1981]: The Modern Corporation: Origins, Evolution and Attributes. Journal of Economic Literature, december.

WILLIAMSON, O. E. [1984]: The Economics of Governance: Framework and Implications. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.

WILLIAMSON, O. E. [1986]: Economic Organization. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.

WILLIAMSON, O. E. [1990]: A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.

WILLIAMSON, O. E. [1993]: The Evolving Science of Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics. március.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (629–652. o.)

Laky Teréz

A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra 1995-ben

1995 a foglalkoztatást tekintve nem volt sikeres: mint évek óta, még mindig csökkent a munkahelyek száma, bár a korábbinál kisebb mértékben.[1] Egyidejűleg valamelyest csökkent a munkanélküliség is.[2] Tovább nőtt viszont – a statisztika kifejezését használva – a gazdaságilag inaktívak, azaz munkavállalási korban lévő nem foglalkoztatottak, de munkanélküliként sem regisztráltak tábora. A munkaerőpiacról önkéntesen távol maradók vagy kényszerűen kiszorultak 1995-re már több mint egymilliót tettek ki a hatmillió munkavállalási korú közül. Többségük elhelyezkedni képtelen fiatal, a háztartásba visszaszorult nő, a munkahely-keresést reményvesztetten feladó férfi. 654 ezres létszámuk már nagyobb, mint a regisztrált munkanélkülieké. Eltartásuk a családra és a szociális segélyezésre hárul, bár feltehetően maguk is megpróbálnak alkalmi (akár fekete-) munkából némi jövedelemhez jutni.

A foglalkoztatási helyzet valójában már évek óta nem a foglalkoztatottak–munkanélküliek arányszámával, hanem a foglalkoztatottak–munkanélküliek–gazdaságilag inaktívak egymást meghatározó arányaival jellemezhető. A csökkenő foglalkoztatás–stagnáló munkanélküliség–növekvő inaktivitás az 1995. évi munkaerő-piaci folyamatok fő jellemzője.[3] Ebben a keretben vizsgáljuk: hogyan hatott a foglalkoztatás alakulására a magántulajdonon alapuló gazdaság – többféle módon végbemenő – növekedése.

Adataink erőteljesen cáfolják azt a sokáig széles körben hangoztatott – s helyenként mindmáig továbbélő – állítást, hogy a magángazdaság növekedése a munkanélküliség növekedésével jár együtt. Éppen ellenkezőleg: a kis egyéni és társas vállalkozások (az önfoglalkoztatás) bizonyultak a legfontosabb munkahely-teremtőknek; a privatizálás és a külföldi cégek beruházásai pedig a munkahelyek megőrzésének és gyarapításának voltak alapvető módjai. Más kérdés, hogy az egyenleg – jórészt a csődök és felszámolások, s a költségvetésből finanszírozott ágazatokban megkezdett leépítések következtében – még így is negatív.

[1] A KSH munkaerő-felmérése szerint 1994-ben a 15–74 éves népességből 3992 ezer volt foglalkoztatott; 1995-ben 3958,5 ezer.

[2] Ennek a jórészt a munkanélküli-ellátás szabályozásában gyökerező okaival itt nem foglalkozunk.

[3] A Munkaügyi Kutatóintézetben végzett elemzésekkel negyedik éve követjük nyomon a foglalkoztatás mértékére ható tényezőket (*Laky* [1996]).

Az évenként elvégzett elemzés a demográfiai változásoktól néhány makrogazdasági folyamat – mint a csőd- és felszámolási eljárások, a mezőgazdaság tulajdonviszonyainak átalakulása – és más tényezők trendjeinek alakulását vizsgálja. Közéjük tartozik, mint nézőpontunkból is az egyik legfontosabb folyamat, a magángazdaság térnyerése, s a vele járó foglalkoztatási hatások nyomon követése. E tanulmány a fenti kutatás keretében készült. Az 1993-ra és az 1994-re vonatkozó tapasztalatokat – csaknem hasonló címmel – adtuk közre a Közgazdasági Szemlében (*Laky* [1994], [1995]. A magángazdaságra vonatkozó adatok összegyűjtéséhez a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány nyújtott támogatást.

Laky Teréz szociológus, a Munkaügyi Kutatóintézet munkatársa.

Mint az előző években, a magángazdaság kialakulásának ezúttal is két fő vonulatát követtük nyomon: az egyéni kezdeményezésből létrejött gazdasági egységek terjedésének, illetve az állami tulajdon magánkézbe adásának foglalkoztatási hatásait.

A kérdés tehát: 1995-ben a fenti két fő folyamat hatására mennyire nőtt meg a magánszférában foglalkoztatottak száma és a foglalkoztatottakon belüli aránya.

Előre kell bocsátani, hogy - adatok hiányában - az idén a korábbiaknál több becslésre kényszerülünk.[4] A trendvonalak azonban remélhetőleg így is jól kirajzolódnak.

Az egyéni és a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások

1988 és 1994 között az egyéni és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások több mint 410 ezer munkahelyet teremtettek, a vállalkozók, alkalmazottaik és segítő családtagjaik számára.[5] A munkaerőmérleg szerint 1994. január 1-jén 805,1 ezer fő dolgozott a saját egzisztenciát megalapozó, többnyire kis szervezetekben; az akkori aktív keresők 21,7 százaléka.

A szervezetek száma 1995-ben is növekedett, de mind az egyéni, mind a társas vállalkozások növekedési üteme jelentősen lelassult. Különösen az egyéni vállalkozóké: az előző évek 80-100 ezer fős növekedésével szemben 1995-ben már csupán 13 460 új egyéni vállalkozás született. Az egy évvel korábbihoz képest csaknem a felére csökkent a nem jogi személyiségű társas vállalkozások növekedési üteme is.

1. táblázat

Az egyéni vállalkozók és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások száma 1990–1995 decemberében

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Egyéni vállalkozás	393 450	510 459	606 207	688 843	778 036	791 496
Nem jogi személyiségű társas vállalkozás*	27 571	44 279	42 405	69 793	92 393	106 245
Együtt	421 021	554 738	648 612	758 636	870 429	897 741

* Gazdasági munkaközösségek nélkül.
Forrás: KSH december havi jelentés.

A vállalkozások számának növekedése azonban nem feltétlenül jelenti a foglalkoztatási lehetőségek bővülését. A számbavétel során ugyanis nem tesznek különbséget aszerint, hogy a vállalkozást főfoglalkozásként, nyugdíjasként vagy kiegészítő foglalkozásként működtetik-e. (1994-ben például az egyéni vállalkozók 45, a társasági tagok csaknem 60 százalékának volt a vállalkozás kiegészítő foglalkozása.) A vállalkozások száma tehát

[4] Az előző évek gyakorlatától eltérően például a KSH 1995. január elsejei munkaerőmérlegében nem közölte az egyéni vállalkozók és a jogi személyiség nélküli szervezetekben foglalkoztatottakra vonatkozó adatokat. Ezt, az évekig mértékadó információt most közelítő számításokkal igyekeztünk pótolni.

[5] A közérthetőség kedvéért megismételjük az 1995. évi cikkben is közölt magyarázatot: a cégjogszabályok értelmében az a cég lehet önálló jogi személyiség, amely üzleti tevékenységéhez elkülönített vagyonnal rendelkezik; az alapításnak az előírt mértékű tőkebefektetés a feltétele. A cég tevékenységéért az elkülönített vagyon értékéig felel, tehát a cég vagyona független a tulajdonosok magánvagyonától. Magyarországon a legáltalánosabb jogi személyiségű cégformák: a vállalat, a szövetkezet, a részvénytársaság és a korlátolt felelősségű társaság. A jogi személyiséggel nem rendelkező cégek esetében nem különül el a vállalkozás és a háztartás vagyona, s a vállalkozó teljes vagyonával felel tevékenységéért. Másfelől: minthogy a vállalkozás bevételei nem különíthetők el a háztartás bevételeitől, a vállalkozók általában nem a vállalkozás nyeresége után adóznak, hanem személyi jövedelemadót fizetnek. Nem jogi személyiségűek az egyéni vállalkozások, a társas vállalkozások közül pedig a gazdasági munkaközösség, a betéti társaság és a közkereseti társaság.

jelentősen több, mint a főfoglalkozású vállalkozóké. Másfelől a vállalkozások fenti száma csak részlegesen tartalmazza a mezőgazdaság önálló termelőit, a családi gazdaságokat. A statisztika (és az adóhatóság) csak azokat tartja számon, akiknek évi egymillió forintnál nagyobb a nettó árbevétele, s ezért adókötelesek, vállalkozói igazolvánnyal és adószámmal rendelkeznek. Ez a mezőgazdasági termelésből élők szerény hányada. Az egymillió forint nettó – kétmillió forint bruttó – árbevételnél kevesebbet elérő kistermelők adómentességet élveznek, s így kimaradnak a statisztikákból is. (A KSH 1994-ben széles körű – a magyar háztartások 53 százalékára kiterjedő – adatgyűjtést végzett az egyéni gazdálkodók körében. 51 ezer háztartást találtak, amelynek egyéni gazdaságát főfoglalkozású gazdálkodó irányította – *KSH* [1995].) Közülük mintegy 24 ezer vállalkozói igazolvánnyal rendelkező gazdálkodó jelent meg a statisztikákban.

Nézőpontunkból nem is a szervezetek, hanem a bennük foglalkoztatottak száma lényeges, ezen belül is a főfoglalkozásúaké, akik mint önállók teremtenek egzisztenciát maguknak, munkahelyet családtagjaiknak és alkalmazottaiknak.

Az *egyéni vállalkozások* számának 1995. évi szerény növekedése az új alapítások és a megszűnések – még mindig pozitív – egyenlege. Az egyéni vállalkozások (beleértve a nem főfoglalkozásúak által alapított vállalkozásokat is) tevékenységek szerinti szerkezete folyamatosan átrendeződik. A kisipar és – részben – a kiskereskedelem 1995-ben már elvesztette szám szerinti többségét, s a legtöbb egyéni vállalkozás már a szellemi foglalkozások körében működött. A kisipari vállalkozások száma még valamelyest nőtt, a kiskereskedőké azonban több mint 20 ezerrel csökkent egy év alatt.[6] (*2. táblázat.*)

2. táblázat

Az egyéni vállalkozások száma a vállalkozás jellege szerint
(december hó)

Megnevezés	1991		1992		1993		1994		1995	
	db	százalék	db	százalék	db	százalék	db	százalék	db	százalék
Szellemi foglalkozású	137 994	27,0	165 689	27,3	193 888	28,2	243 093	31,2	273 453	34,5
Iparos	222 987	43,7	237 687	39,2	242 023	35,1	257 245	33,1	260 511	32,9
Kereskedő	146 674	28,7	199 047	32,8	241 353	35,0	255 205	32,8	233 775	29,6
Mezőgazdasági önálló*	2 804	0,6	3 784	0,7	11 579	1,7	22 493	2,9	23 757	3,0
Együtt	510 459	100,0	606 207	100,0	688 843	100,0	778 036	100,0	791 496	100,0

*Az adószámmal rendelkezők.
Forrás: KSH, Havi közlemények.

Az egyéni vállalkozások foglalkozási viszonyairól teljeskörűen az Országos Egészségügyi Pénztár (OEP), az adóbevallást benyújtók esetében pedig az Adó- és Pénzügyi Ellenőrző Hivatal (APEH) adatai tájékoztatnak. Az OEP külön is kimutatja a fő- és mellékfoglalkozású egyéni vállalkozók, valamint rendszeresen közreműködő családtagjaik létszámát; alkalmazottaik számát azonban nem; azt a valamennyi alkalmazottat magában foglaló Alkalmazásban állók címszó alatt szerepelteti (*3. táblázat*).

[6] A KSH adatai szerint 1995 áprilisától havonta átlagosan kétezer kiskereskedő adta vissza egyéni vállalkozói engedélyét; a tapasztalatok szerint jelentős részük nem is volt aktív vállalkozó. Az Iposz tapasztalata szerint a kisegítő tevékenységet folytatók csaknem negyede járt el ugyanígy, az érdekképviseletek vezetői szerint az állandó költségek és a közterhek növekedése miatt. (Népszabadság, 1996. január 23.)

3. táblázat
A főfoglalkozású egyéni vállalkozók és segítő családtagjaik évi átlagos létszáma

Megnevezés	1992	1993	1994	1995
Az egyéni vállalkozások száma*	606 207	688 843	778 036	791 496
Az egyéni vállalkozók száma**	383 107	476 229	541 139	558 910
A főfoglalkozású vállalkozók aránya	63,2	69,1	69,6	70,6
Segítő családtagok száma	29 541	26 524	26 717	25 337
Segítő családtagok aránya	4,8	3,9	3,4	3,2

* KSH december havi adat.
** Benne: a mezőgazdasági egyéni vállalkozások.
Forrás: OEP, 1995. évi összefoglaló adat.

A *3. táblázat* szerint a főfoglalkozású egyéni vállalkozók száma 1995-ben 17,8 ezer fővel nőtt (egy évvel korábban még csaknem 65 ezerrel, 1993-ban pedig több mint 93 ezerrel). Ez az önállóvá válás feltételeinek nehezülésére utal. Az összes vállalkozáson belül évek óta stagnál a főfoglalkozásúak aránya, jelezve, hogy a vállalkozások számának növekedése nem járt együtt az önállók részarányának növekedésével.

Ugyancsak évek óta stagnál (sőt kismértékben csökken) a társadalombiztosításhoz bejelentett családtagok száma, jelezve, hogy az érintett családok vagy nem igénylik a társadalombiztosítás ellátásait, mert azokhoz esetleg más jogcímen is hozzájuthatnak, vagy eleve lemondanak a biztosításról.

A másik adatforrásunk az APEH-hez 1995-ben (az 1994. évről) benyújtott adóbevallások összegzett feldolgozása. Az APEH 1994-ben a nyilvántartásban szereplő vállalkozások nem egészen 60 százalékától kapott bevallást; 1995-ben 61,4 százalékuktól. A 40 százaléknyi hiány igen magas, bár különböző források mintegy 30 százalékra teszik a ténylegesen nem létező, sohasem működött, vagy időközben megszűnt, esetleg az adott évben még nem működő vállalkozások arányát.[7]

Minthogy a KSH és az APEH adatai némileg eltérőek (a KSH havi adatokat közöl a vállalkozói igazolvánnyal rendelkezők számáról, az APEH pedig az éves adatot adja meg), más-más adatot kapunk az adóbevallást benyújtók és az azt elmulasztók köréről. Ha a KSH adatait vesszük alapul, akkor a legnagyobb arányban a szellemi szabadfoglalkozásúak mulasztották el az adóbevallást (75 százalékuk), miközben a többiek 20-25 százaléka. Az APEH-nek a KSH egységes ágazati osztályozása szerint átsorolt adatai viszont arra utalnak, hogy a legkevesebb adóbevallás az ingatlanügyek, bérbeadás, a gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatás nemzetgazdasági ágba soroltaktól érkezett (*4. táblázat*).

Az adóbevallások benyújtása vagy hiánya számunkra a foglalkoztatásra levonható következtetéseket is tartalmaz. Mind a szellemi tevékenységűek, mind az ingatlanok és ingóságok bérbeadásával és az ugyancsak szellemi tevékenységet jelentő gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatást (például adótanácsadást, könyvelést) végzők körében magas a kiegészítő foglalkozásúak aránya. Feltételezhetjük, hogy az adóbevallást benyújtók 60 százaléka jól reprezentálja az egyéni vállalkozások tényleges foglalkoztatási képességét. Az 1994. évről szóló adóbevallások ilyen nézőpontból több figyelemre méltó változást hoztak felszínre (*5. táblázat*).

A benyújtott adóbevallások szerint bár nőtt a vállalkozók száma, nem változott a fő-, a mellékfoglalkozásúak és a nyugdíjasok aránya: változatlanul az egyéni vállalkozók alig több mint fele volt főfoglalkozású. Lényegében a korábbival azonos nagyságrendű a foglal-

[7] A korábbi évek tapasztalatait erősítették meg az ügyészek, valamint a cégbírói egyesületek vezetői, akik szerint a bejegyzett cégek mintegy 30 százaléka csak papíron létező, leginkább az adózás kijátszására alakult fantomcég. (Népszabadság, 1995. december 12.)

4. táblázat

Az 1995-ben adóbevallást benyújtók száma és aránya gazdasági áganként

Gazdasági ág	Egyéni vállalkozások		
	KSH 1995. január (1)	APEH számára 1995-ben adóbevallást benyújtó (2)	(2) az (1) százalékában
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	29 117	17 501	60,1
Bányászat	42	27	64,3
Feldolgozóipar	82 989	64 741	78,0
Építőipar	54 236	42 204	77,8
Kereskedelem, javítás	233 672	177 537	76,0
Szálláshely, vendéglátás	32 018	25 164	78,6
Szállítás, posta- és távközlés	57 678	42 389	73,5
Ingatlanügyletek, gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	232 221	70 101	30,2
Egészségügy	9 286	5 200	56,0
Egyéb közösségi és személyi szolgáltatás	49 952	33 899	67,8
Összesen	781 191	478 763	61,3

Forrás: KSH havi jelentés, APEH.

5. táblázat

Az adóbevallást benyújtó egyéni vállalkozásokban dolgozók 1994. évi létszáma

A tevékenység jellege		Vállalkozók száma				Foglalkoztatott		Főfoglalkozásúak együtt
		főfoglalkozású	kiegészítő tevékenységű	nyugdíjas	együtt	családtagok	alkalmazottak	
Szellemi	fő	19 761	35 275	5 860	60 896	2 090	9 952	31 803
	%	32,5	57,9	9,6	100,0			
Ipari	fő	132 385	58 367	14 677	205 329	16 030	84 724	233 039
	%	64,5	28,4	7,1	100,0			
Kereskedelem és vendéglátó ipar	fő	97 566	74 763	18 666	191 095	14 221	71 916	183 803
	%	51,1	39,1	9,8	100,0			
Mezőgazdasági*	fő	8 004	5 109	4 388	17 501	329	2 604	10 937
	%	45,7	29,2	25,1	100,0			
Egyéb (ingó- és ingatlan bérbeadás)	fő	1 165	2 040	737	3 942	153	819	2 137
	%	29,5	51,8	18,7	100,0			
Összesen**	fő	258 881	175 554	44 328	478 763	32 823	170 015	461 719
	%	54,1	36,7	9,2	100,0			

* Az adószámmal rendelkezők.

** Besorolatlan 175 vállalkozó, 5 családtag, 17 alkalmazott, együtt 197 fő.

Forrás: APEH, 1994. évi adóbevallások.

koztatott családtagok száma is. (Az adóbevallásokban egyébként mintegy 5 ezer fővel kevesebb családtag szerepel, mint egy évvel korábban, így is több, mint a társadalombiztosítás adataiban; a nagyobb létszám itt nyilvánvalóan az adó-megtakarítást szolgálja.)

Meghökkentő viszont a különbség az alkalmazottak létszámában. 1994-ben 334,9 ezer, 1995-ben pedig az előző évi létszám kb. fele, 170 ezer alkalmazott foglalkoztatása szerepelt a bevallásokban.[8]

6. táblázat

Egyéni vállalkozók, alkalmazottak és segítő családtagjaik száma 1992–1994-ben

Megnevezés	A feldolgozott adóbevallások szerint					
	1992		1993		1994	
	fő	százalék	fő	százalék	fő	százalék
Egyéni vállalkozó	338 776	100,0	402 893	100,0	478 763	100,0
ebből:						
- főfoglalkozású	184 183	54,4	218 220	54,2	258 881	54,1
- kiegészítő foglalkozású	124 068	36,6	147 982	36,7	175 554	36,7
- nyugdíjas	30 525	9,0	36 691	9,1	44 328	9,2
Alkalmazottak száma	104 562	100,0	334 948	100,0	170 015	100,0
ebből:						
- főfoglalkozásúnál	88 111	84,3	287 330	85,8	139 401	82,0
- kiegészítő foglalkozásúnál	13 169	12,6	41 838	12,5	24 478	14,4
- nyugdíjasnál	3 282	3,1	5 780	1,7	6 136	3,6
Segítő családtagok száma	39 683	100,0	57 148	100,0	32 823	100,0
ebből:						
- főfoglalkozásúnál	28 992	73,1	45 518	79,6	23 146	70,5
- kiegészítő foglalkozásúnál	8 023	20,2	8 727	15,3	7 214	22,0
- nyugdíjasnál	2 668	6,7	2 903	5,1	2 463	7,5
Összes foglalkoztatott	483 021		794 989		681 601	

Forrás: APEH, 1992–1994. évi adóbevallások.

Minthogy a főfoglalkozású vállalkozók számának mintegy 40 ezer fős növekedése nem ellensúlyozta az alkalmazottak és a családtagok számának 24 ezer fős csökkenését, az adóbevallások szerint *az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatottak 1993. évi 610 ezres létszáma 1994-ben összességében 148,6 ezer fővel csökkent.*

A növekedés és a csökkenés azonban tevékenységenként jelentősen eltérő tendenciákat mutat. Az APEH adatainak részletes elemzéséből négy fő tendencia rajzolódik ki:

Vannak tevékenységek, ahol

1. mind a vállalkozók, mind az alkalmazottak száma nőtt;
2. a vállalkozók száma nőtt, az alkalmazottaké arányosan csökkent;
3. a vállalkozók száma nőtt ugyan, de az alkalmazottaké zuhanásszerűen csökkent;
4. mind a vállalkozók, mind az alkalmazottak száma csökkent.

ad 1. A létszámot bővítő tevékenységek körébe tartoznak a szellemi tevékenységek diplomához kötött szakmái (orvos, állatorvos, tervező, építész, számviteli szakember); számos ipari tevékenység; a kereskedelem több ága, a szállítás, különféle szolgáltatások. A növekedés a vállalkozók körében 36 ezer, az alkalmazottak körében 12 ezer fő volt.

[8] Az újabb, a korábbinál részletesebb szakmai adatok ismeretében sajnos nem zárható ki az 1993. évi feldolgozásokból származó téves adatközlés; ezt azonban már utólag nem tudjuk ellenőrizni. Az akkori adatfeldolgozás során az illetékesek úgy döntöttek, hogy elfogadják – és nem korrigálják – a bevallott adatokat.

ad 2. Több tevékenységben az alkalmazottak száma csökkent ugyan, de a csökkenést ellensúlyozó mértékben nőtt az önállóak száma. Ez történt a diplomához nem kötött szellemi és sporttevékenységek esetében (az alkalmazottak száma 8900 fővel csökkent, az önállóké 14 ezer fővel nőtt); a gépipari szakmák esetében (az alkalmazottak száma 2100 fővel csökkent, az önállóké 3800 fővel nőtt); az éttermek, bisztrók üzemeltetőinél (alkalmazotti létszámcsökkenés 359 fő, a vállalkozók létszámnövekedése 1731 fő); az eszpresszók, cukrászdák üzemeltetőinél (az alkalmazotti létszámcsökkenés 62 fő, a vállalkozói létszám növekedése 1712 fő).

Ezekben a szakmákban valószínűsíthető, hogy az alkalmazottak kisebb-nagyobb hányada vállalkozói igazolványt kiváltva folytatja alkalmazotti munkáját. Néhány szakmában nem lehet véletlennek tekinteni a számok egybeesését: a fémtömegcikk-gyártók alkalmazottainak száma 1083 fővel csökkent, de 1337 fővel nőtt a vállalkozóké. A közlekedési eszközöket javítók esetében a változás: 966 fős alkalmazotti létszámcsökkenés és 956 új vállalkozó. A háztartási gépjavítókéban: 107-tel kevesebb alkalmazott, 278-cal több vállalkozó. A gépipari szakmákban együttesen 2156-tal csökkent az alkalmazottak száma és 3882 fővel nőtt a vállalkozóké. Az arányváltozás e szakmákban együttesen: az alkalmazottak 18 ezer fős csökkenésével az önállók 22,7 ezres növekedése áll szemben.

ad 3. Mindössze két olyan tevékenység van, ahol az alkalmazotti létszámcsökkenés jelentősen nagyobb, mint a vállalkozói létszámnövekedés. Az egyik az építőipar, amelyből 95 ezer alkalmazott tűnt el. A másik az élelmiszer-kiskereskedelem, amely több mint 44 ezer alkalmazottat vesztett. E két szakma alkalmazotti létszámvesztesége egyébként a teljes alkalmazotti létszámveszteség mintegy 80 százalékát adja; s a 139,5 ezres alkalmazotti létszámvesztéssel szemben csupán 9 ezer az új vállalkozó.

ad 4. Három tevékenység épült le jelentősen 1994-ben, ahol mind a vállalkozók, mind az alkalmazottak száma egyaránt csökkent. Ezek: a kereskedelemben a szerződéses üzletek (vállalkozók: -333, alkalmazottak: -2015); ugyancsak a kereskedelemben a felvásárlók (vállalkozók: -6049, alkalmazottak: -939) és a vendéglátásban a büfék, kocsmák vállalkozói (-1829) és alkalmazottai (-19 275). Az együttes csökkenés 30,4 ezer fő (8,2 ezer vállalkozó és 22,2 ezer alkalmazott). (*7. táblázat.*)

A tevékenységek szerinti létszámváltozások tehát nem az egyéni vállalkozói szektor egésze, hanem néhány, meghatározott foglalkozás visszaszorulását mutatják. A tényleges leépítéseken túl nyilvánvaló, hogy az alkalmazottak jelentős része esetében fiktív leépítés történt: őket a közterhek csökkentése érdekében vállalkozói igazolvány kiváltására bírták rá a munkaadók, s immár vállalkozóként (vagy pedig feketén) foglalkoztatják tovább. Valószínűsíthető az is, hogy egy részük – az egyéni vállalkozást elhagyva – betéti társaságban dolgozik tovább. E társaságokról ugyan nincsenek a tevékenységek összehasonlítására alkalmas adatok, de – mint majd a későbbiekben bemutatjuk – a társaságokban több mint 90 ezerrel nőtt a főfoglalkozású tagok száma.

Mindez arra utal, hogy a kisvállalkozási szektorban 1994-ben intenzív volt a munkaerőmozgás, vagy legalábbis a foglalkozási viszony változtatása, feltehetően az adózási szabályok adta mozgástér kihasználása érdekében. (Az egyik formából a másikba áramlás egyébként nem új jelenség. A nyolcvanas években – elsősorban az adószabályok változásának hatására – tömegesen váltottak formát a pjt.-k, gmk-k, s választották az előnyösebb kisszövetkezeti formát. Azaz, az egyik formából kivonulók nem a tevékenységet adták fel, hanem egy másik formába áramlottak át.)

Közismert, hogy az egyéni vállalkozók elsősorban önmaguk számára teremtenek munkahelyet. 1993-ban mintegy 13 százalékuk foglalkoztatott egy alkalmazottat, s mindössze mintegy 12 százalékuknál volt kettőnél több alkalmazott. Ez a régóta ismert helyzet nem változott 1994-ben sem.

E körben viszont már 1993-ban is jól elkülönült a társasági (és nem személyi) jövedelemadót fizetők kis csoportja. A szigorúbb könyvviteli szabályokat választók egyúttal a

7. táblázat

A főfoglalkozású egyéni vállalkozók és az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatott alkalmazottak létszámának változása 1994-ben, 1993-hoz képest

Megnevezés	Vállalkozó	Alkalmazott	Változás jellege*
Szellemi foglalkozások			
Diplomához, szakképesítéshez kötött	+ 3 003	+ 1 867	+ +
Egyéb szellemi és sporttevékenység	+14 085	- 8 901	+ -
Ipari foglalkozások			
Kohászat	+ 7	- 321	+ -
Gépipar	+ 3 882	- 2 156	+ -
Építőanyag-ipar	+ 42	+ 136	+ +
Vegyipar	+ 73	+ 128	+ +
Könnyűipar	+ 3 638	+ 1 726	+ +
Egyéb ipar	+ 454	+ 140	+ +
Élelmiszeripar	+ 221	- 1 061	+ -
Építőipar	+ 6 852	-95 097**	+ -
Szállítás	+ 1 671	+ 658	+ +
Egyéb szolgáltatás	+10 290	+ 2 603	+ +
Kereskedelem			
Szerződéses üzlet	- 333	- 2 015	- -
Élelmiszer	+ 2 211	-44 393	+ -
Vas- műszaki	+ 1 134	- 2 559	+ -
Egyéb kereskedelmi	+10 800	+ 2 934	+ +
Kölcsönzés	+ 536	+ 834	+ +
Felvásárlás	- 6 049	- 939	- -
Ügynök	+ 5 941	+ 755	+ +
Vendéglátás			
Étterem, bisztró	+ 1 731	- 359	+ -
Eszpresszó, cukrászda	+ 1 712	- 62	+ -
Büfé, kocsma	- 1 829	-19 275	- -

* + + = nőtt a vállalkozók és nőtt az alkalmazottak száma; + - = a vállalkozók száma nőtt, az alkalmazottaké csökkent; - - = csökkent a vállalkozók és csökkent az alkalmazottak száma.

** Feltehetően az 1993. évi adatbázis volt téves.

Forrás: APEH, 1994. évi adóbevallások.

jelentősebb tőkével rendelkező, növekedésre törekvő egyéni vállalkozások. Ez létszámadataikban is tükröződik; s a változások 1994-ben még hangsúlyosabbá váltak. Ennek érzékeltetésére közöljük a két év összehasonlító adatait *(8. táblázat)*.

Minthogy az 54 százaléknyi főfoglalkozású foglalkoztatja az alkalmazottak több mint 80, s a családtagok több mint 70 százalékát, az alkalmazottak – és a családtagok – számának csökkenése az egyébként jellegzetesen kicsi munkaszervezetek további zsugorodásához vezetett. Összességében 1992-ben egy egyéni vállalkozóra átlagosan 0,3, 1993-ban 0,8, 1994-ben pedig ismét 0,3 alkalmazott jutott.

A cégek – és a gazdasági szerep – nézőpontjából az egyéni vállalkozásokkal azonos elbírálásban részesülnek a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások. Számszerű növekedésük 1995-ben ugyancsak lelassult. (A növekedés 1993-ban 27 388, 1994-ben 22 600, 1995-ben 13 852 társaság.) E társaságok foglalkoztatási szerepe azonban jóval szerényebb, mint az egyéni vállalkozásoké, mert főként a tagok kiegészítő tevékenységére szerveződtek.

A társaságok immár 96,5 százaléka betéti társaság volt. A 102 560 betéti társaság

8. táblázat

Az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatott alkalmazottak létszámadata 1993-ban és 1994-ben

A vállalkozó	Vállalkozások száma	Alkalmazottak száma	Az alkalmazottat foglalkoztatók aránya (százalék)					Az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma
			0	1	2	3	3-nál több	
		1993						
Főfoglalkozású	218 220	287 330	74,8	13,2	5,4	2,5	4,1	1,3
ebből:								
- személyi jövedelemadót fizet	212 360	275 633	75,5	12,8	5,4	2,4	3,9	1,3
- társasági adót fizet	5 860	11 697	47,7	28,0	8,4	4,2	11,7	2,0
Kiegészítő tevékenységet folytat	147 982	41 838	91,8	5,0	1,6	0,7	1,0	0,28
Nyugdíjas	36 691	5 780	89,4	7,1	2,1	0,6	0,9	0,15
Összesen	402 893	334 948	82,4	9,6	3,7	1,6	2,7	0,83
		1994						
Főfoglalkozású	258 881	139 401	74,4	13,8	5,4	2,5	3,9	0,54
ebből:								
- személyi jövedelemadót fizet	244 450	114 889	76,6	12,4	5,1	2,3	3,6	0,47
- társasági adót fizet	14 431	24 512	37,6	37,3	10,4	5,8	8,9	1,70
Kiegészítő tevékenységet folytat	175 554	24 478	91,8	4,9	1,6	0,7	1,0	0,15
Nyugdíjas	44 328	6 136	89,7	6,7	2,0	0,7	0,9	0,15
Összesen	478 763	170 015	82,2	9,9	3,7	1,7	2,5	0,36

Forrás: APEH 1993–94. évi adóbevallások.

mellett még csaknem 12 ezer, a nyolcvanas évek szabályai szerint létesített társasági forma működött, közülük 10,4 ezer gazdasági munkaközösség. (A társasági törvény értelmében már sem pjt, sem gmk nem alapítható.) Az 1995 végén létezett, több mint 106 ezer különféle társaság - az OEP adatai szerint - *az előző évhez képest kétszer annyi főfoglalkozású tagot és néhány százzal kevesebb családtagot foglalkoztatott*. (Az alkalmazottak létszámáról nincs adat, őket az OEP csakúgy, mint az egyéni vállalkozások esetében, az alkalmazásban állók között veszi számításba.) (*9. táblázat.*)

9. táblázat

A jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok száma és főfoglalkozású tagok létszáma 1992-1995-ben

Megnevezés	1992	1993	1994	1995
A társaságok száma (december)	42 405	69 793	92 393	106 245
A főfoglalkozású tagok évi átlagos létszáma*	58 324	76 449	97 073	188 980
A társaságonkénti átlagos taglétszám	1,38	1,09	1,05	1,77

* Az OEP adata, alkalmazottak és segítő családtagok nélkül.
Forrás: 1 sor: a KSH havi jelentés, 2 sor: OEP.

E társaságok tehát munkahelyteremtővé váltak, legalábbis tagjaik számára. (Elképzelhető, hogy az egyéni vállalkozásokból eltűnt alkalmazottakból rekrutálódott a betéti társaságok váratlanul megszaporodott főfoglalkozású tagsága.)

A statisztika a szervezetek létszámának számbavételekor legkisebb gyűjtőkörként a 11 fősnél kisebb kategóriát használja. A nem jogi személyiségű társaságok létszáma azonban a tapasztalatok szerint többnyire 2-3 fős (a mellékfoglalkozásúakkal együtt). A tőkebefektetés nélkül alapítható társaság egyik kétségtelen előnye a költségelszámolások lehetősége: a gyakran családi alapítású, a lakásban működő társaságok a fűtés, a telefon, különféle beszerzések költségeinek meghatározott hányadát levonhatják a bevételekből, s így az adóköteles jövedelemből. Nézőpontunkból azonban fő előnye az, hogy módot ad sokféle tevékenység piacképességének kipróbálására, s így az önálló egzisztenciateremtés előkészítésére, ha a termék, szolgáltatás piaca megerősödik, vagy ha az egyén rákényszerül.

A zömmel kis - és főként kiegészítő foglalkozásúakból álló - társaságok a gazdaság minden területén megtalálhatók. 1994-ben a legtöbb - a betéti társaságok csaknem 40 százaléka - a kereskedelem, közúti jármű- és közszükségleti cikk javítása, karbantartása gazdasági ágban működött, mintegy 20 százaléka az ingatlanügyek, bérbeadás, gazdasági szolgáltatás területén, mintegy 13 százalékuk pedig a feldolgozóiparban.

Összességében - az OEP adatai szerint - az egyéni kezdeményezésű kis magánszektorban a főfoglalkozású vállalkozók és családtagjaik létszáma több mint 100 ezer fővel növekedett 1995-ben.

10. táblázat

A főfoglalkozású egyéni vállalkozók és a nem jogi személyiségű társaságok főfoglalkozású tagjai és segítő családtagjaik száma 1994–1995-ben (fő)

Megnevezés	1994	1995	Változás
Egyéni vállalkozó	541 139	558 910	+17 771
Segítő családtagok	26 717	25 337	-1 380
Társas váll. tagok	97 073	188 980	+91 907
Segítő családtagok	1 326	1 257	-69
Együtt	666 255	774 484	+108 229

Forrás: OEP.

1993-ban - mint már jeleztük - 805,1 ezer fő volt a KSH által közölt, a főfoglalkozásúakat, alkalmazottaikat és segítő családtagjaikat tartalmazó létszámadat, ami az aktív keresők 21,7 százalékát jelentette. 1994-ben - a bemutatott adatok szerint - tovább növekedett a kis magánszektorban a főfoglalkozásúak száma.

Ha az 1994. évi ismert adatokhoz hozzászámoljuk az adóbevallásokban szereplő 170 ezer fős alkalmazotti létszámot (aminél csak nagyobb lehet a bevallást elmulasztók esetében vélelmezhető létszám), és nem számolunk alkalmazottak létével a nem jogi személyiségű társaságokban (ahol, ha nem is sok, de néhány ezer alkalmazott ugyancsak vélelmezhető), továbbá mellőzzük a mezőgazdaság sehol sem regisztrált egyéni gazdálkodóit, akkor *úgy becsülhetjük, hogy 1994-ben a mértékadónak tekinthető adatok szerint legalább mintegy 836 ezren dolgoztak a kis magánvállalkozásokban, azaz az 1994-ben foglalkoztatott aktív keresők 23 százaléka.* (Az 1995. évi összevetés - az alkalmazotti adatok hiányában - még nem végezhető el.) A munkaalkalmak hiánya várhatóan még tovább növeli az önálló egzisztencia megteremtésére vállalkozók, vagy arra rákényszerülők táborát.

A munkanélküliek körében egyébként jelentősen visszaesett az állami segítséggel vállalkozóvá (önfoglalkoztatóvá) válók száma. A Foglalkoztatási Alap 1992. elejétől többféle segítséget is kész nyújtani a vállalkozásba kezdőknek: tanácsadást, vállalkozói tanfolyami részvételt biztosít,

ezenkívül fél évig tovább folyósítják a munkanélküli-segélyt számukra. 1992-ben összesen 5493 fő, 1993-ban 13 377 fő, 1994-ben 12 621, 1995-ben pedig már csak 5596 fő vállalkozóvá válását segítette a Foglalkoztatási Alap, elsősorban a járadék továbbfolyósításával.

A nem jogi személyiségű vállalkozásokban foglalkoztatottak számának folyamatos növekedése - miközben korrigálja a kis magánszektor több évtizedes, mesterséges visszaszorítását - egyúttal a válságban lévő, munkahelyhiányos, fejletlen gazdaság tünete.

Noha a tartósan magas munkanélküliségű országokban mindenütt ösztönzik a kisvállalkozásokat, és a saját egzisztenciájukat önállóan megteremtőket kisvállalkozónak nevezik, a tőke nélkül vagy szerény tőkével működő, nem egyszer munkahely hiányában kényszerből választott tevékenységek végzőit a nemzetközi munkaügyi gyakorlat önfoglalkoztatónak tekinti; így tartják nyilván a statisztikákban is.[9]

Az önfoglalkoztatókat - szemben az alkalmazásban állókkal - a bizonytalan, leginkább veszélyeztetett foglalkozásúak közé sorolják, akiknek megélhetésére, munkalehetőségeire közvetlenül hat a gazdasági körülmények romlása. A nemzetközi adatok szerint az európai országok többségében kialakult az önfoglalkoztatás mértéke; az éves adatok ekörül ingadoznak. A nagyságrendek viszont jelentősen függnek az országok gazdasági helyzetétől: a szegényebb és fejletlenebb országokban magasabb, a fejlettebbekben alacsonyabb az önfoglalkoztatók aránya.

11. táblázat

Az önfoglalkoztatók aránya az Európai Unió országaiban
(az összes foglalkoztatott százalékában)

Ország	1991	1992	1994
Belgium	14,9	15,1	15,3
Dánia	9,0	8,8	8,4
Egyesült Királyság	13,1	12,6	12,9
Franciaország	12,6	12,5	11,8
Görögország	35,2	35,4	34,4
Hollandia	9,8	10,2	11,1
Írország	21,5	22,4	21,6
Luxemburg	9,2	9,1	9,7
Németország	9,2	8,6	9,3
Olaszország	24,3	25,6	24,1
Portugália	26,4	23,9	25,2
Spanyolország	20,4	21,3	22,1
Ausztria			14,5
Finnország			15,5
Svédország			10,3

Forrás: Employment Observatory, No 24, 1996, 19. o.

Magyarország az önfoglalkoztatók növekvő arányával a szegényebb és fejletlenebb európai országok helyzetéhez áll a legközelebb, mégpedig azokéhoz, ahol többnyire csak

[9] Bár tavaly is közöltük a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) definícióját, nemcsak megismétlését, hanem megtanulását is indokolja, hogy az Európai Unióhoz csatlakozás feltételezi meghonosítását, ami a statisztikai számbavételen túl a hazai foglalkozási viszonyok átértékelését is jelenti. Az ILO definíciója szerint önfoglalkoztatónak minősülnek a nem jogi személyiségű kisvállalkozások dolgozó tulajdonosai, függetlenül attól, hogy vannak-e alkalmazottaik; a saját számlára dolgozók (minthogy számos országban nem kell vállalkozói igazolvány olyan - főként szolgáltató - tevékenységekhez, amelyeket a magyar joggyakorlat vállalkozói igazolványhoz köt); a termelőtevékenységet végző szövetkezetek dolgozó tagjai; továbbá a segítő családtagok; valamint a fentieknél alkalmazott szakmunkástanulók és alkalmi dolgozók.

külső segítséggel (az Európai Unió támogatásával, a nemzetközi cégek odatelepülésével) jönnek létre jelentősebb létszámot foglalkoztatni képes munkahelyek.

Az eddig kialakult relatíve magas önfoglalkoztatói arányt azonban még nem lehet véglegesnek tekinteni. A munkahelyek további csökkenése, a keresők számának további zsugorodása esetén az ország alacsony nemzeti jövedelme, a gazdaság átmeneti állapota, a piacgazdasági viszonyok fejletlensége közepette továbbra is az önfoglalkoztatás ígérkezik a munkanélküliségtől menekülés lehetséges útjának.

A jogi személyiségű vállalkozások

1995-ben ismét felgyorsult a jogi személyiségű gazdálkodó szervezetek alakulása: 16 ezerrel több működött, mint egy évvel korábban.

12. táblázat

A jogi személyiségű gazdálkodó szervezetek száma 1992–1995 decemberében

Megnevezés	1992	1993	1994	1995
Együtt*	69 368	85 638	99 044	115 249
ebből:				
vállalat	1 733	1 130	821	761
kft.	57 262	72 897	87 957	102 697
rt.	1 712	2 375	2 896	3 186
szövetkezet	7 694	8 175	6 595	6 642

* Lakásszövetkezet nélkül.
Forrás: KSH, Havi közlemények.

Szervezeti formánként továbbra sincsenek foglalkoztatási adatok, mint ahogy arról sincs információ, hogy az itt foglalkoztatottak közül mennyien tartoznak a magánszektorhoz. A szervezeti formák közül a *vállalat* és a *szövetkezet* esetében egyértelmű a tulajdoni hovatartozás; a vállalat állami tulajdont, a szövetkezet közös tagi tulajdont jelent.

Az állami tulajdonú vállalatok száma évről évre csökken, a társasággá alakulás, a privatizáció s a felszámolási eljárások következtében. A még vállalati formában működők létszámáról nincs adat; az itt foglalkoztatottak nagyságrendjére különböző forrásokból származó információkból következtethetünk. (Például: a kormány által kiemelten figyelemmel kísért – a magyar gazdaság számára meghatározó fontosságú – 20 vállalatban mintegy 60 ezren dolgoztak. – Népszabadság, 1996. március 16.; vagy az ÁPV Rt.-ben privatizációra váró cégek 1995 végén még mintegy 200 ezer embert foglalkoztattak.)

A mintegy 6,6 ezer ugyancsak ismeretlen létszámú mezőgazdasági és ipari szövetkezet önálló tulajdoni formát képvisel; s bár a szövetkezetek a tagok magántulajdonán alapulnak, sajátos tulajdonviszonyaik következtében a magángazdaság kialakulása szempontjából eltekinthetünk szerepüktől.

A két kérdéses forma továbbra is az rt. és a kft. Az átalakulási törvény előírásainak megfelelően az állami vállalatokból rt.-k és kft.-k sokasága jött létre. A kisebb, önállósult egységek egy részét eladták kül- és belföldi vevőknek; ismeretlen hányaduk változatlanul az állam tulajdonában van. (1995 végén a 3186 rt.-ből például kisebb vagy nagyobb hányadban mintegy 380 volt még az ÁPV Rt. portfóliójában.)

A társasági törvény életbe lépése óta tömegesen születnek rt.-k és főként kft.-k. 1995-ben a mintegy 15 ezer új jogi személyiségű gazdasági társaságból 14,7 ezer kft. volt. Alapítóik lehettek magyar magánszemélyek, csakúgy, mint teljesen vagy részlegesen

külföldi cégek és/vagy magánszemélyek. Az rt.-k esetében kevésbé, a viszonylag kis tőkével alapítható – és kis létszámú – kft.-k esetében azonban eléggé általános az a feltételezés, hogy jelentős részük adózási okokból alapított fantom kft.

A teljesen külföldi alapítású, valamint a vegyes tulajdonú társaságok számát külön is nyilvántartja a statisztika. 1995-ben Magyarországon már több mint 27 ezer teljesen külföldi érdekeltségű és vegyes tulajdonú cég működött (*13. táblázat*). Bár 1995-ben az előző évekénél számszerűen kevesebb ilyen cég alakult, ezek csak részben önálló alapításúak; jelentős hányaduk a felszámolási eljárások során megvásárolt, működőképesnek ígérkező vagyonrészre alapított új társaság. Legerőteljesebb foglalkoztatási hatásuk a felszámolásra ítélt cégek esetében a munkahelyek ezreinek megmentése s a továbbműködtetés új feltételeinek megteremtése.

13. táblázat

A külföldi érdekeltségű vállalatok számának alakulása 1989–1995-ben

Év	Szervezetek száma	Ebből			
		magyar és külföldi		csak külföldi	
		érdekeltségű szervezet			
		száma	százalékban	száma	százalékban
1989	1 350	1 350	98,1	25	1,9
1990	5 693	5 462	95,9	231	4,1
1991	9 117	7 927	86,9	1 190	13,1
1992	17 182	12 547	73,0	4 635	27,0
1993	20 999	13 622	64,9	7 377	35,1
1994	23 557	14 185	60,2	9 372	39,8
1995	27 277	15 880	58,2	11 397	41,8

Forrás: KSH Évkönyv, 1994. és adatközlés.

A felszámolásból kimentett több ezer munkahely mellett a nagy multinacionális cégek, valamint a számos kisebb, vegyes tulajdonú vállalat 1995-ben már érzékelhető mennyiségben teremtett új munkahelyet is. Noha erről sincs összegző adat, s vannak sikertelen külföldi és sikeres hazai cégek is, az újságok híradásai a külföldi és vegyes tulajdonú cégek esetében létrehozott több száz új munkahelyről szólnak.[10]

A több mint 27 ezer külföldi tulajdonú cég meghatározó többsége (a kft.- alapításhoz előírt) minimális tőkével jött létre. A nagyobb – és főleg a multinacionális – cégek azonban növekvő befektetésekkel fejlesztik magyarországi tevékenységüket. Mind az idetelepülő

[10] Új bútorgyárat épített egy ausztriai magánbefektető, aki 1992-ben 51 milliós alaptőkével alapította meg az Ada Hungária Bútorgyárat. Az alaptőkét a cég 1994-ben 1 milliárd 550 millióra emelte. Az alkalmazottak száma a kezdeti 15-ről mára 212-re nőtt. (Napi Gazdaság, 1995. január 13.)

Az Audi Hungária Motor Kft. jelenleg kétszáz alkalmazottat foglalkoztat, de a gyárat kiszolgáló vállalkozások számára további 200 munkahelyet teremtett. (Figyelő, 1995. február 16.)

A multinacionális Balluf Elektronikai Kft. újabb üzemet avatott Veszprémben. A veszprémi gyárban a alapításkor mindössze hatan dolgoztak, ma már 225 alkalmazottnak biztosítanak munkát. (Napi Gazdaság, 1995. február 14.)

Sárospatakon kíván szerszámgépgyárat építeni a világhírű német Boss cég. Már megkezdték a gépek leszállítását és a dolgozók felvételét. A 200-250 millió forintra tervezett sárospataki beruházás kapcsán először 100 főt kívánnak foglalkoztatni, ám későbbiekben 300-ra akarják növelni az új munkahelyek számát. (Magyar Hírlap, 1995. március 13.)

Újabb 260 milliós GM-beruházás: kétszeresére növelik a szentgotthárdi Opel motorgyár kapacitását. Az épülő új csarnokban a legkorszerűbb technológiát telepítik, amit 75 ember működtet. Az újabb kapacitások kiépülésekor összesen 850 embernek ad munkát a GM leányvállalata. (Magyar Hírlap, 1995. március 28.)

A McDonald's üzletlánc 1700 embernek ad munkát; átlagosan évi 600-700 fővel bővül a létszám. (Népszabadság, 1995. augusztus 1.)

A folytatást lásd a 642. oldalon

fejlett technika, mind valamennyi új munkahely nagymértékben növeli a gazdasági felzárkózás esélyeit. Látni kell azonban, hogy az új munkahelyek zöme nem a létező szakmai ismereteket, hanem sokkal inkább a gyorsan megtanulható, betanított munkát igényli.

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek létszám-kategóriák szerinti adata a legkisebb méretű cégek gyors szaporodását jelzi (*14. táblázat*).

14. táblázat

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma létszám-kategóriák szerint

Év (december)	11 főnél kisebb	11–20 fő	21–50 fő	51–300 fő	300 főnél nagyobb	Együtt
1991		36 809*	6 169	5 372	2 396	50 746
1992		52 825*	6 970	5 773	1 937	67 505
1993	39 772	28 447	7 637	6 055	1 624	83 535
1994	57 752	25 784	8 041	6 127	1 340	99 044**
1995	86 206	14 044	8 249	5 598	1 152	115 249**
			Százalék			
1991		72,5	12,1	10,6	4,7	100,0
1992		78,3	10,2	8,6	2,9	100,0
1993	47,6	34,1	9,2	7,2	1,9	100,0
1994	58,3	26,0	8,1	6,2	1,4	100,0
1995	74,8	12,2	7,2	4,8	1,0	100,0

* A 11 fősnél kisebb szervezetekkel együtt.
** A lakásszövetkezetek nélkül.
Forrás: KSH, Havi közlemények és Évkönyv, 1994.

A legkisebb létszámú szervezetek arányának korábban is tapasztalt erőteljes növekedése változatlanul elsősorban a tőkehiány következménye, az újonnan alakulók nagy többsége a lehető legszerényebb tőkebefektetéssel szerveződik meg. A nagyobb, 100-200 fős cégek létrehozása leginkább külföldi befektetés eredménye. Egyébként a 11 fősnél kisebb cégek háromnegyede három gazdasági ágban működik. Ezek: a kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikkek javítása, karbantartása (39 százalék), az ingatlanügyek, bérbeadás, gazdasági szolgáltatás (21 százalék) és a feldolgozóipar (15 százalék).

Egy-egy gazdasági ág cégei között a legtöbb kis, jogi személyiségű cég ugyancsak az ingatlanügyek, bérbeadás, gazdasági szolgáltatás ágban (85 százalék) és a kereskedelemben (83 százalék), valamint a pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai ágban (84 százalék) működött. Az adott ágak tevékenységei között tucatjával találhatók az inkább szakértelmet, tudást, semmint tőkét igénylők.

A tapasztalatok szerint e kis cégek nagy többségét is egy, vagy néhány főfoglalkozású működteti. A kis cégek – az 50 fős létszámig – az Országos Munkaügyi Központ prognózisai szerint jellemzően létszámmegtartóak. Miközben a 300 főnél többet foglalkoztatók esetében évről évre létszámcsökkenéssel számolnak, az 50 fősnél kisebb cégek némi létszámbővítést, de még inkább a dolgozók megtartását prognosztizálták 1996. első félévére (*OMK* [1995]).

A Ford Hungária Kft. székesfehérvári üzemének bővítésére novemberig mintegy 30 millió dollárt kíván az amerikai autógyár beruházmi. A cég 5 év alatt háromszorosára kívánja növelni a most mintegy 50 millió dolláros termelési értéket, ezalatt a jelenlegi 513 fős létszám is megduplázódik. (HVG, 1995. szeptember 2.)

A győri nemzetközi ipari parkban százezer négyzetmétert vásárolt meg az Amoco Fabrics Europe leendő új üzeme. A szőnyegalátéteket előállító textilgyár háromszáz embernek ad majd munkát. (Új Magyarország, 1996. január 19.)

Mintegy 25 millió shillinges költséggel az ausztriai Huber Tricot GmbH új fehérneműgyártó üzemet épített Győrött, ahol 70 ember talált munkát. (Napi Gazdaság, 1996. január 24.)

Az állami tulajdon privatizálása

Az állami tulajdon privatizációs folyamatában 1995 a siker évének bizonyult, legalábbis ami az állami bevételeket illeti. (*Voszka* [1996] számos más tényező elemzése alapján 1995-öt a tulajdonosváltás „felemás sikerévének" tekinti.) Az ÁPV Rt. főként az úgynevezett nagy privatizációban (az energiaszektor, a Mol és a gázszolgáltatók, a gyógyszergyártás és a Matáv) értékesített vagyonából 465 milliárd bevételhez jutott, túlnyomórészt devizában. Ezzel az államnak – az ÁPV Rt.-hez átadott – vállalkozói vagyona mintegy 1200 milliárdra csökkent, az egy évvel korábbi, mintegy 1636 milliárdos értékhez képest.[11]

Az úgynevezett nagyprivatizáció mellett 1995-ben felgyorsult az egyszerűsített privatizációnak nevezett értékesítési forma is, melynek során a legfeljebb 600 millió forintos tőkével rendelkező, és legfeljebb 500 főt foglalkoztató cégek közül 71-et kínált az ÁPV Rt. eladásra. A szeptemberben meghirdetett cégek közül 37-re érkezett érvényes ajánlat.

A vagyonnak az előző évekénél sikeresebb értékesítéséről állapította meg az Állami Számvevőszék, hogy ezzel új helyzet teremtődött. „Az 1995. év végi értékesítésekkel a magyar gazdaság szerkezetében olyan arányt ért el a magántulajdon, hogy az a gazdaság egésze működésének viselkedési mechanizmusát meghatározza." (*Kovács* [1996].)

A vagyon azonban nemcsak a sikeres értékesítés eredményeként csökkent. Mint az idézett ÁSZ jelentés ugyancsak megállapította: „Folytatódott a vagyonvesztés, amelyben meghatározó volt az ÁVÜ-höz tartozó vállalatok tömeges felszámolása. Majd 370 ilyen céget tartottak nyilván 1994 végén, és ez az adat „természetesen" nem tartalmazza azt a korábban felszámolt 150 vállalatot, amelyeket már a nyilvántartásokból is kivezettek." (*Kovács* [1996] 128. o.)

1990. január 1-jén 1848 cég tartozott az ÁVÜ-höz. (A Privinfo 1996-ban megjelent közlése szerint 1857 cég.)[12] Ebből 1995 végéig 817 céget sikerült 100 százalékban értékesíteni; ezenkívül a felszámolt, végelszámolással megszüntetett és megszűnt cégek száma együttesen 630.

1995 végén még 634 cég volt teljesen vagy részlegesen állami tulajdonban; mintegy 60 százalékukban az állam volt az egyedüli vagy a többségi tulajdonos. E cégekben, mint korábban már jeleztük, még több mint 200 ezren dolgoznak.

A privatizálásnak, illetve a vagyonvesztésnek egyaránt voltak foglalkoztatási hatásai. Kétségtelen, hogy a foglalkoztatás (és az egész gazdaság) szempontjából a privatizálással biztosított továbbműködtetés az előnyös, még akkor is, ha a tulajdonosváltás a létszám csökkenésével jár. Itt ugyanis a munkahelyek többsége megmarad, míg a felszámolt cégek munkahelyei is megszűnnek.

Működő tulajdon eladása – külföldi vevők

1990-től 1995 végéig 451 külföldi cég (köztük 19 multinacionális vállalat) vásárolt az értékesítésre felkínált állami vagyonból. Minthogy ugyanebben az időszakban több mint 27 ezer vegyes és teljesen külföldi érdekeltségű cég alakult Magyarországon, a privatizálásban részt vett külföldi cégek száma tehát eléggé szerény. (A vegyes tulajdonú cégek

[11] Az állam vállalkozói vagyonának tényleges mértéke azonban változatlanul bizonytalan. 1993-ban – a Magyar Privatizációs Társaság ülésén elhangzott értékelés szerint – 1680 milliárdnyi vagyon várt privatizálásra. *Tardos Márton*, az Országgyűlés gazdasági bizottságának elnöke szerint azonban sem a korábbi vagyoni állapotról, sem a jelenlegi helyzetről nem készült sem tételes vagyonértékelés, sem vagyonleltár. Az ÁPV Rt.-nek sürgősen el kellene készíteni az állami vállalkozói vagyonának mérlegét. (Népszabadság, 1996. március 5.)

[12] A cégek száma az évek során többféle ok miatt változott: például az ÁVÜ és az ÁPV Rt. más vagyonkezelőktől is átvett, illetve átadott cégeket.

létrejötte - mint erről már szó volt - elsősorban a felszámolási eljárásokhoz kapcsolódik.) Más kérdés, hogy a tömegével minimális tőkével alapított társaságokkal szemben a privatizáció kínálatából vásárolók jelentős - több mint 700 milliárd forint - értékben vettek cégeket vagy azokban tulajdonrészt.

Az úgynevezett nagyprivatizáció foglalkoztatási hatásairól korábban is nagyon kevés információ látott napvilágot; ezúttal is csak szórványos adatokkal rendelkezünk.[13] Ezúttal a becslést is megnehezíti, hogy a nagy szolgáltató vállalatok esetében az állam részvényeket, azaz tulajdoni hányadot adott el, ami - legalábbis a vásárláskor - nem érintette a szolgáltatók működését. A foglalkoztatás mértéke egyébként még vállalati különalkuk kérdése is lehet.[14] Egy korábbi információnk szerint azonban a privatizációs szerződésekben a vevők mintegy 20 százaléka vállalta a teljes létszám megtartását, 70 százalékuk pedig a létszám legfeljebb 10-15 százalékos csökkentésére tett ígéretet. (A korábbi szerződésekben vállaltak betartását az ÁPV Rt. 1996-ban ellenőrizni kívánja.)

1995 végén az ÁPV Rt. által nyilvántartott, már többségi részesedésű külföldi cégekben a privatizálásra váró cégek alkalmazottainak kevesebb mint egytizede dolgozott, azokban pedig, ahol kisebbségi külföldi tőke van a cégben, ott alig több mint harmada. Azaz, a foglalkoztatásra erőteljesebben hat a még hazai tulajdonban lévő cégek működőképességének megőrzése, növelése. E cégek helyzete javult ugyan 1995-ben, de romlik pénzügyi helyzetük, s a foglalkoztatottaik száma 8 százalékkal lett kevesebb. (Népszabadság, 1996. január 12.) A külföldieknek eladott vállalatok egy része már ugyancsak jelentős munkahelyteremtő.[15]

A létszámot bővítők mellett alkalmanként jelentősek a létszámcsökkentések is: a fogyasztás csökkenését gyorsan követi a termelés visszafogása.[16] A felvételek és elbocsátások egyenlegét majd csak az éves adatok ismeretében lehet megvonni.

Működő tulajdon eladása - belföldi vevők

Az előző évek gyakorlatától eltérően, amikor az állami vagyont jobbára belföldi vevőknek, kedvezményes fizetési feltételekkel (E-hitel, kárpótlási jegy) lehetett inkább eladni,

[13] A privatizáció helyenként azonnali létszámcsökkentéssel járt. A Biogalt megvásárló izraeli TEVA cég a végleges adásvételi szerződés feltételeként szabta, hogy 1996 januárjában a Biogal 1800 fős létszámát 1075 főre csökkentsék. (Népszabadság, 1995. november 24.)

[14] A Dunapackot megvásárló osztrák papírgyáros, T. Prinzhorn külön megállapodást kötött a szakszervezetekkel, amelyben a szakszervezetek tudomásul vették, hogy világpiaci dekonjunktúra esetén a létszámcsökkentés meghaladhatja az évi öt százalékot, s a kvótán felül elbocsátott dolgozók után 100 ezer forint jár, ami a szakszervezetek pénzalapjába kerül. (Népszabadság, 1995. december 19.)

[15] A magyar-svájci tulajdonú Hejőcsabai Cementgyár új mészhidrátüzemet épít 250 millió forintos beruházással. A beruházások eredményeként a jelenlegi 500 fős létszámot 100 fővel tudják bővíteni. (Napi Gazdaság, 1995. január 9.)

A Lehel Hűtőgépgyár az idei létszámfelvételt a kereslet szezonalitásához igazítja. 1995-ben áprilistól októberig 565 új dolgozót akar fizikai munkakörben alkalmazni. (Világgazdaság, 1995. március 10.)

A GE Tungsram váci üzemében 1996 januárjában megkezdődik az energiatakarékos fénycső gyártása; a gyártósor újabb nyolcvan embernek ad munkát. (Népszabadság, 1995. szeptember 25.)

Angol szakmai befektető a többségi tulajdonosa az Elit névre átkeresztelt Vörös Október Ruhagyárnak. Az 1470 dolgozót foglalkoztató gyár bejárata fölött ott lóg a munkásfelvételt hirdető tábla. A Kaposvári Ruhagyár Rt. magyar és külföldi tulajdonú vállalat. Akár kétszáz szakképzett embert is fel tudnának venni, ha lenne jelentkező. (Népszabadság, 1995. december 12.)

[16] A nagykanizsai Kanizsa Sörgyár Részvénytársaság helyzetét is megrengette a hazai fogyasztás csökkenése. A tulajdonos dél-afrikai South African Breveries jelentős termeléscsökkentést irányzott elő, s ezért 90 dolgozótól válik meg. (Világgazdaság, 1996. március 27.)

A kaposvári húskombinát új tulajdonosa, az olasz Pini Hungary 129 millió forint támogatásért nyújtott be pályázatot a Munkaügyi Minisztériumhoz. Ha ezt nem kapják meg, akkor márciusban több mint 300 dolgozójuktól meg kell válniuk. (Napi Gazdaság, 1995. február 1.)

1995-ben meghatározó volt a készpénzbevétel (a 460 milliárdból csaknem 458 milliárd) s annak zöme is (412 milliárd) deviza. (Privinfo, 1996. január 30.)

Az egyszerűsített privatizáció révén azonban megélénkült a belföldi kereslet is. A 71 meghirdetett cég vásárlásához két feltételt kötött ki az ÁPV Rt: a limitárat, azaz a vételár alsó határát, valamint azt, hogy a vevőknek készpénzben kell fizetniük. A korábbi privatizációs akcióktól eltérően, amikor foglalkoztatási szempontok is szerepeltek az általános elvek között, ezúttal a vevőt semmilyen foglalkoztatási kötelezettség sem korlátozta. Az értékesítés elve az volt, hogy ha valamelyik céget a meghirdetett feltételekkel nem sikerül eladni, akkor azt a társaságok vezetői és dolgozói vásárolhatják meg, kedvezményes feltételekkel. A cégeknél egyébként összesen 6646-an dolgoztak, azaz az átlagos létszám mintegy 93 fő. Minthogy a szerződéseket csak 1996 elején kötötték meg, a foglalkoztatási hatások is csak azt követően jelentkeznek.

Bár az egyszerűsített privatizációban meghirdetett cégekre is akadt külföldi vásárló, a befektetők 85-90 százaléka magyar. (Egyébként a Népszabadságban közzétett, vevőket és a vételárat is ismertető lista szerint mindössze három vásárlási ajánlat szerepelt devizában. – Népszabadság, 1996. január 18.)

Az értékesítés feltételeinek (és nyilvánosságának) köszönhetően először vált érzékelhetővé a hazai magántőke szerepe: társaságok és magánszemélyek mintegy 2 milliárd készpénzt tudtak a vásárláshoz felmutatni. (A limitár együttesen 1,8 milliárdot tett ki, az átlagos ár 48,6 millió forintot. A legkisebb cég 550 ezer, a legnagyobb 321 millióért kelt el.) Az eredmény azonban a hazai vásárlóerő korlátját is jelezte: az el nem adott, csaknem 2,9 milliárdos limitárú cégekre már nem volt kereslet.

A készpénzzel bíró hazai vevők mögött háttérbe szorult az 1993–1994-ben még uralkodó forma: a Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP) keretében, kevés készpénzzel, jelentős, hosszú lejáratú hitellel történő vásárlás. 1993-ban még 124, 1994-ben 62 céget értékesítettek a vezetőknek és dolgozónak, 1995-ben már csak 27-et (*15. táblázat*). Az összesen 221 MRP-s cég közül a Rész-vétel Alapítvány 215-ről készített elemzést. E cégek száma valamennyi nemzetgazdasági ágban elenyésző.

Az MRP-szervezetek vagyona nem éri el a privatizált állami tulajdon 7 százalékát sem. A Rész-vétel Alapítvány véleménye szerint ennek egyrészt az a magyarázata, hogy az MRP-szervezetek jellemzően a kisebb cégekben vásároltak tulajdont, másrészt számos esetben az MRP-szervezet csupán egyike volt a vevőknek, ahogy ez egyre gyakoribb a konzorciális pályázatok során.

A méretekre jellemző, hogy zömük a 100–500 fős mérettartományban található. A 215 MRP-szervezetben mintegy 64 ezer dolgozó vett részt, ami – a 70 százalékos részvétel esetén – mintegy 92 ezer foglalkoztatottat jelent. Minthogy az MRP-szervezetek egyik fő célja kezdettől a munkahelyek megőrzése volt, ez a tízfősnél nagyobb szervezetekben foglalkoztatott mintegy 2743 ezer fő közül 3 százaléknak jelentette munkahelye – legalábbis átmeneti – biztonságát. 1994-ben az arányt 3,1-3,2 százalékra becsültük. Ez nem változott, holott a korábbi, húszfős helyet a bázis a tízfősnél nagyobb cégek létszáma lett. Csakhogy részben ebben a körben csökkent a foglalkoztatás, esetenként az MRP-s cégeknél is. A remélt munkahelymegőrzést nem mindenütt sikerült tartani; az MRP-s cégek közül is kerültek felszámolásra, s többen rákényszerültek a létszám csökkentésére is.[17]

Az egyszerűsített privatizáció első fordulójában meghirdetett 71 vállalat közül az eladott 37 társaságon kívül – más, készpénzes ajánlat hiányában – 22 társaság menedzsmentje, illetve alkalmazottai élhetnek a versenyen kívüli vásárlás lehetőségével, öt társaság vezetői megkísérlik a részvételt az ismételt értékesítésben. (További két, értékesítés-

[17] A Bakony Művek devecseri gyáregységében ugyan megalakult az MRP-szervezet, de még mielőtt önállósulhattak volna, a cég bezárta a gyáregységet, s elbocsátotta mintegy 300 dolgozóját. (Pannon Napló, 1995. január 27., február 15., február 23.)

15. táblázat
Az MRP-s cégek száma és tőkeereje gazdasági áganként

Szakágazat	Az ágazat cégeinek száma	MRP-s cégek száma	MRP-tulajdon névértéke	MRP-s cégek jegyzett tőkéje	MRP-tulajdon átlagos aránya
	1995. december		ezer forint	ezer forint	százalék
Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdálkodás	39 385	6	771 656	1 263 950	61,05
Feldolgozóipar	119 529	112	20 831 335	52 595 354	39,61
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	461	1	86 170	457 000	18,86
Építőipar	76 979	11	1 606 922	4 962 340	32,38
Kereskedelem, közúti jármű, közszükségleti cikkek javítása	299 040	50	12 526 638	25 503 185	49,12
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	41 881	3	556 420	1 689 195	32,94
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	63 476	4	1 461 796	2 778 540	52,61
Ingatlanügyletek és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	322 849	24	1 865 190	2 325 431	80,21
Egyéb ágak	82 939	2	190 200	230 000	82,70
Nincs adat	–	2	16 000	16 000	100,0
Összesen	1 046 539	215	39 912 327	91 820 995	43,47

Forrás: APEH Gyorsjelentés, 1995. I. kötet 12. o.

re szánt céget időközben felszámoltak, öt cég esetében az ÁPV Rt. újabb eljárást kezdeményez. – HVG, 1996. március 23.)

A cég iránt érdeklő külső vevők távolmaradása következtében a 22 céget a limitár alatt is megvehetik a vezetők és a dolgozók, akik a vásárláskor a lehetséges kedvezményeket is igénybe vehetik. Az összességében az eladottaknál magasabb limitárat képviselő cégek továbbműködtetésére így az alkalmazottaknak nyílik esélye.

Az egyszerűsített privatizáció folytatódik; a második listán 48 társaságot hirdetett meg az ÁPV Rt., összesen 4,2 milliárd forint limitáron. A feltételek változatlanok maradtak – a foglalkoztatás nem került be az adásvétel szempontrendszerébe. Viszont minden más privatizáció során – a munkaügyi miniszter és a privatizációért felelős tárca nélküli miniszter együttműködési megállapodása szerint – a foglalkoztatási szempontok önálló feltételként szerepelnek.

A magángazdaság keresői

1995 végére az állami vagyon jelentős hányadának privatizálásával, a kis egyéni és társas vállalkozásokban foglalkoztatottak számának növekedésével jelentősen megnőtt a magángazdaság keresőinek aránya. A mértékadó adatok (mint például a gazdálkodó szervezetek tulajdon szerinti megoszlása és létszáma) sajnos változatlanul hiányoznak, sőt – mint már jeleztük – ezúttal még a KSH munkaerőmérlegében a nem jogi személyiségű szervezetekben (egyéni vállalkozók, társaságok) foglalkoztatottakról évente közreadott adat is.

Az egyetlen, összehasonlítható adat a Tárki háztartáspaneljének 1995. márciusi, kétezer háztartás megkérdezésén alapuló vizsgálatából származik:

16. táblázat

A foglalkoztatottak megoszlása munkahelyük gazdálkodási formája szerint
(adott év márciusa)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995
Költségvetési szerv	15,7	17,4	20,7	22,8
Állami vállalat	33,2	21,8	10,0	8,5
Önkormányzati vállalat	4,8	5,4	4,4	3,7
Hagyományos szövetkezet	7,4	5,9	5,0	3,7
Állami tulajdonú gazdasági társaság	7,1	11,8	14,0	12,1
Részben magántulajdonú gazdasági társaság	8,6	10,8	13,3	11,9
Magántulajdonú gazdasági társaság	13,9	17,0	21,2	24,7
Magánvállalkozás	9,5	9,9	11,5	12,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Magyar Háztartás Panel, Társadalmi páternoszter 1992–1995. Tárki, 1996. január. 15. o.

Ha a „részben magántulajdonú gazdasági társaságok" alkalmazottaitól eltekintünk (minthogy nem tudható, hogy kisebbségi vagy többségi magántulajdonról van-e szó), akkor 1992-ben a foglalkoztatottak 23,4, 1995-ben pedig 37,2 százaléka volt egyértelműen a magánszférába sorolható, s csaknem 50 százalék költségvetési, önkormányzati, állami cégben dolgozott.

Az 1994-re vonatkozó, többféle információt felhasználó becslésünkben 41-46 százalékra tettük a magángazdaságban foglalkoztatottak arányát. Ez az arány 1995-ben – közelítő becslésünk szerint – a tízfősnél nagyobb cégek esetében még kevesebb mint 50 százalék, a tízfősnél kisebbek révén azonban meghaladja az 50 százalékot.

1995-ben is – a korábbi becsléseinkhez hasonlóan – abból indultunk ki, hogy a különböző nemzetgazdasági ágakban milyen tevékenységek milyen arányban maradtak állami tulajdonú szervezetekben, s feltételeztük, hogy a többi már magán-, szövetkezeti, vegyes stb. tulajdonban van. Ez természetesen csupán feltételezés, de a tulajdonviszonyokra vonatkozó adatok hiányában ennél pontosabb közelítésre nincs mód. A becslésben ezúttal is Diczházi Bertalan volt segítségünkre.

Kiindulásként a KSH 1995. évi, a tíz fő feletti létszámú szervezetekben, valamint – létszámnagyságtól függetlenül – a költségvetési intézményekben foglalkoztatottakra vonatkozó adatait használtuk. (Főbb munkaügyi folyamatok 1995. I–IV. negyedév.)

Ebben a körben 1994-ben 2898,8 ezer, 1995-ben 155 ezerrel kevesebb, 2743,7 ezer foglalkoztatottat vettek számításba. Mintegy 53 ezer fővel kevesebben dolgoztak a költségvetésből finanszírozott ágazatokban, a közigazgatásban, az oktatásban, az egészségügyben; együttesen 795,4 ezer főt foglalkoztattak 1995-ben.

A tízfősnél nagyobb szervezetekben foglalkoztatottak száma a többi ágban több mint 100 ezer fővel csökkent. Közülük a jelentős állami tulajdont működtető ágakban (szállítás, MÁV, posta; a pénzügyi tevékenységet és az ún. egyéb közösségi szolgáltatásokat végzők) tudtuk megbecsülni az állami tulajdonú cégekben foglalkoztatottak létszámát. Együttesen 392 ezer fős létszámukból becslésünk szerint 170 ezren dolgoznak az állami szektorban.

Az egyéb ágak tízfősnél nagyobb, együttesen 1556,2 ezres létszámából mintegy 557-597 ezer főre becsültük az állami tulajdonú szervezetekben dolgozók számát. (Az ÁPV Rt.-nél lévő cégek létszámából 198 ezer főt, a különböző tárcák által alapított társaságokban kb. 24 ezer főt, az önkormányzatok cégeiben 120 ezer főt, az állami tulajdonú bankok által átvett, megvásárolt cégekben 15 ezer főt; valamint a felszámolási eljárás alatt álló cégekben 200–240 ezer főt.)

A KSH 1995. évi adataiban számításba vett, összesen 2743,7 ezer fő közül így együttesen 1422-1462 ezerre (52-53 százalékra) tehetjük a tízfősnél nagyobb szervezetekhez

tartozó, nem a magánszférában foglalkoztatottakat; azaz 47-48 százalékra a magán- és a vegyes tulajdonú szférához, valamint a szövetkezetekhez tartozókat.

Megváltozik a kép, ha az egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban foglalkoztatottakkal, valamint – az átfedés tényét valamelyest korrigálva – a tízfősnél kisebb vállalkozásokban becsült létszámmal, mintegy 1-1,1 millió fővel megnöveljük a foglalkoztatotti létszámot. Ily módon 3,8 millió körüli foglalkoztatottal számolhatunk. (Megjegyezzük: a KSH lakossági felmérése szerint 1995-ben a 15–74 éves népességből 3,7 millió, az OEP szerint 3,9 millió volt foglalkoztatott.)

Az OEP 774,4 ezer önállót, társas vállalkozásban főfoglalkozású tagot és családtagot regisztrált 1995-ben; ez mintegy 820 ezerre kerekíthető a főfoglalkozású, de sehol sem regisztrált gazdálkodók és segítő családtagjaik létszámával.[18]

A KSH 250–300 ezer főre becsüli a tízfősnél kisebb szervezetekben dolgozó alkalmazottak számát; feltételeztük, hogy közülük mintegy 200 ezer a magánszektor szervezeteiben dolgozik. Így a mintegy 3,8 millió foglalkoztatottal számolva – e sok szempontból elnagyolt, közelítő becslés alapján – 52-53 százalékra tehető a nem állami szektor keresőinek aránya (a szövetkezet is beleértve). A *17. táblázat* foglalja össze a nemzetgazdasági ágak nem privatizált vállalataiban foglalkoztatottak számáról készített becslésünket.

Bár a becslésnek több vitatható eleme van, s jobbára csak azt mutathattuk ki, hogy a foglalkoztatottak mekkora hányada tartozott még az állami szektorhoz, így is felhívja a figyelmet a magánszektor terjedésének kettősségére. Egyfelől, a gazdaság nagyobb részében az állami tulajdonú szervezetek és a költségvetésből fedezett ágazatokban foglalkoztatottak túlsúlyára – s ezekben a piaci viszonyok terjedésének korlátaira. Másfelől arra, hogy a magántevékenységek a gazdaság legkisebb egységeiben jórészt az önfoglalkoztatók körében terjednek; ahol az egyének teremtenek maguknak munkahelyet. E kettősség az elmúlt évek során egyre markánsabbá vált. A nagyobb gazdálkodó szervezetek további privatizálása – amely a vásárlásra rendelkezésre álló vagy mozgósítható tőke függvénye – a piacgazdasági viszonyok kiépülésének s viszonyaink között a meglévő, működőképes munkahelyek megőrzésének alapvető feltétele.

A kiegészítő foglalkozások

Magyarországon – a széles körű nemzetközi gyakorlattól eltérően – nincs adat arról, hogy a foglalkoztatottak körében milyen mértékű a főfoglalkozású munkahely melletti *rendszeres,* legális – bejelentett – (nyilvántartott) kiegészítő foglalkozás. (Például hányan dolgoznak napi vagy heti néhány órát a szolgáltatások különböző ágaiban, tanítanak – nem főfoglalkozásúként – a felsőoktatásban, vagy vesznek részt rendszeresen a család mezőgazdasági munkáiban stb.) E tevékenységeket legfeljebb adózás céljából tartják nyilván; foglalkoztatási hatásaik azonban nem ismertek. (Pedig valószínűsíthető, hogy a romló reálkeresetek mellett sokféle társadalmi csoport tagjai próbálják így kiegészíteni jövedelmüket, valószínűleg elsősorban a mezőgazdaságban, ahol – mint azt a KSH-nak az egyéni gazdálkodókról szóló, többször idézett felvételének adatai bemutatják – hagyományosan legalább 3 millióan segítenek rendszeresen.)

A legális kiegészítő foglalkozások számát csak a nem jogi személyiségű egyéni és társas vállalkozók esetében tartja nyilván az OEP, minthogy a vállalkozói igazolvánnyal rendelkezők közül más-más járulék fizetésére kötelezettek a fő- és a kiegészítő foglalkozásúak (*18. táblázat*).

Adataink tehát csak erre a körre vonatkoznak. A kisvállalkozásokban a kiegészítő foglalkozá-

[18] A KSH felmérésében az 51 ezer főfoglalkozású mezőgazdasági önálló mellett több mint százezer, a munkában rendszeresen részt vevő családtag is szerepelt. Minthogy a családtagokról minden egyéb adat hiányzott, számukat csak óvatosan becsültük.

17. táblázat

Becslés a nemzetgazdasági ágak nem privatizált cégeiben foglalkoztatottak létszámáról
(ezer fő)

Megnevezés	Fő	Ebből: nem privatizált	
		fő	százalék
I. A tízfősnél többet foglalkoztató szervezetek létszáma 1995-ben			
A) A költségvetésből fedezett ágazatok (teljes létszám)			
- közigazgatás	260,4	260,4	
- oktatás	293,1	293,1	
- egészségügy	241,9	241,9	
B) Jelentős állami tulajdonú ágazatok			
- szállítás (MÁV)	176,1	80,0*	
- posta, távközlés	74,7	40,0*	
- pénzügyi tevékenység	66,3	20,0*	
- egyéb közösségi és személyi szolgáltatás	75,0	30,0*	
C) A fentieken kívüli többi ágazat	1556,2	557-597**	
Együtt	2743,7	1422,4-1462,4*	51,8-53,3
II. A tízfősnél kisebb cégek			
Önállók és családtagjaik (OEP)	774,0		
Nem regisztrált mezőgazdasági önállók***	46,0		
A tízfősnél kisebb cégek alkalmazottai	250-300	50-100*	
Együtt	1070-1120	50-100	
Összesen	3813,7-3863,7	1422,4-1562,4	37,2-40,4

* Becslések.

** Benne: ÁPV Rt.: 198 ezer, tárcák saját cégei: 24 ezer, önkormányzatok vállalatai: 120 ezer, az (állami) bankok által megvett, átvett cégek: 15 ezer, a felszámolási eljárás alatt állók: 200-240 ezer fő.

*** Adószámmal nem rendelkező, az OEP-nél be nem jelentett mezőgazdasági önállók és családtagjaik.

sok évek óta megfigyelhető változásai azonban önmagukban is fontos információkat adnak az egyének által érzékelt-remélt gazdasági esélyekről.

1995-ben a főfoglalkozású munkahelyek számának csökkenését nem kísérte a legális kiegészítő foglalkozások korábban jellemző növekedése. Sőt, az OEP által nyilvántartott kiegészítő foglalkozásúak létszáma valamelyest - 5,6 ezer fővel - csökkent is. A főfoglalkozásúakhoz viszonyított arány azonban lényegében változatlan maradt (1994: 8,6; 1995: 8,2 százalék).

Az összességében 323 ezer, legális kiegészítő foglalkozásúak több mint háromnegyedét az egyéni vállalkozók adják. Számuk kissé növekedett is, bár kevésbé, mint a főfoglalkozásúaké (2, illetve 3,2 százalék).

Jelentősen tovább csökkent viszont a társas vállalkozásokban kiegészítő foglalkozásúak aránya: az előző évi 60 százalékról 38 százalékra, miközben a főfoglalkozásúak száma csaknem megkétszereződött.

A legális kiegészítő foglalkozások mértékét számos tényező alakítja. Az egyéni vállalkozók esetében a lényegében teljes foglalkoztatottság időszakában a melléktevékenységként végzett munkákat akkor volt érdemes legalizálni, ha az így szerzett jövedelmeket méltányosnak tekintett és elfogadhatónak ítélt adó, tb- járulék terhelte. (Ez volt a helyzet a nyolcvanas évek közepén, amikor a szerény terhek vállalása ösztönözte a legális munkavégzést. 1986-ban például az akkori kisiparosok 70 százaléka működött kiegészítő

18. táblázat
A társadalombiztosításnál nyilvántartott kiegészítő tevékenységűek évi átlagos létszáma (1991–1995)

Év	Egyéni vállalkozó*			Gazdasági társasági tagok			Kiegészítő foglalkozásúak a gazdaság főfoglalkozású keresőinek százalékában
	főfoglalkozású	kiegészítő foglalkozású	százalék	főfoglalkozású	kiegészítő foglalkozású	százalék	
1991	341 350	103 896	32,6		38 479	89,1	4,1
1992	383 107	147 468	38,5	58 324	41 352	70,9	6,0
1993	476 229	197 952	41,6	76 449	47 095	61,6	6,7
1994	541 139	242 501	44,8	97 073	57 727**	59,5	8,6
1995	558 910	247 258	44,2	188 980	72 235**	38,2	8,2

* Csak az egyéni vállalkozók, gazdálkodók (alkalmazottak és segítő családtagok nélküli) létszámához hasonlítva.
** A mezőgazdasági és egyéb szövetkezetekkel együtt.
Forrás: OEP statisztikai osztály.

foglalkozásúként; a személyi jövedelemadó bevezetése után már csak 54 százaléka.) Az adóterhek növekedése a tevékenységek legalizálása ellen hat ebben a vonatkozásban is.

Fontos további tényező a vállalkozói igazolvány birtokában (is) végezhető tevékenységek bővülése. Évek óta főként a szellemi foglalkozások körében terjed ebben a formában a kiegészítő jövedelmek (vagy azok egy részének) legalizálása. Az érintettek (orvosok, tervezők, könyvelők stb.) nem is akarják feladni főfoglalkozású munkahelyüket; legalizálják viszont mellékjövedelmeiket, amelyek ebben a formában számolhatók el a legelőnyösebben (például a költségek levonásával). A kereskedelmi tevékenységek között is megjelentek a kilencvenes évekig a hazai gyakorlatban szinte ismeretlen ügynöki foglalkozások, jó részüket ugyancsak kiegészítő tevékenységként végzik.

A társas vállalkozások esetében, ahol 1991-ben még tíz tag közül kilenc kiegészítő foglalkozású volt, részben az egyéb munkaalkalmak hiánya, részben pedig a más formákénál ugyancsak valamelyest előnyösebb adózási-elszámolási rendszer ösztönözte a főfoglalkozásúak arányának növekedését.[19] A még mindig gomba módra szaporodó társaságokkal azonban a kiegészítő foglalkozásúak újabb ezrei is megjelennek, nagyon gyakran a 2-3 fős családi bt.-k egyik – a társaságalapításhoz szükséges – tagjaként.

A kiegészítő foglalkozások alapvető célja a kiegészítő jövedelem szerzése – bár egy részük esetében lehet esély arra, hogy főfoglalkozássá, az önálló egzisztencia megalapozójává váljon.

Az APEH-hoz 1995-ben benyújtott (1994-re vonatkozó) egyéni vállalkozói adóbevallásokból képet kaphatunk arról, hogy milyen tevékenységekben, szakmában jellemzőek a kiegészítő foglalkozások, kik bíznak abban, hogy kiegészítő jövedelemre tehetnek szert. Az adóbevallások több jellegzetességét ismertettük az előzőekben, itt csak a kiegészítő foglalkozásokról lesz szó. Most azonban már módunk van arra, hogy az adatokat az egy évvel korábbiakkal összehasonlítva mutassuk be.

[19] A nem jogi személyiségű társas vállalkozások közismert adóelszámolási előnye, hogy a tagok minimálbéren tarthatják nyilván magukat, ez után fizetik a tb-járulékot, a jövedelmet pedig osztalék formájában veszik ki.

Az OEP által 1994-ben nyilvántartott 242,5 ezer kiegészítő foglalkozású egyéni vállalkozó közül 175,5 ezer (72 százalék) nyújtott be adóbevallást. (Egy évvel korábban 75 százalékuk.) A tevékenységi csoportok szerinti arányok lényegében nem változtak (*19. táblázat*).

19. táblázat

A kiegészítő foglalkozásúak aránya tevékenységi csoportok szerint

Megnevezés	1993	1994
Szellemi szabad foglalkozásúak	57,6	57,9
Ipari tevékenységűek	28,6	28,4
Kereskedelmi, vendéglátó tevékenységűek	39,6	39,1

A részletesebb szakmai adatok ugyancsak lényegében azonosak az egy évvel korábbival. A szellemi szabadfoglalkozásúak között a kiegészítő foglalkozásúak arányának csökkenése a főfoglalkozásúak szerény növekedését jelzi; a szakmák többségében azonban változatlanul a kiegészítő foglalkozás a jellemző. Az egyéni vállalkozói igazolvánnyal rendelkező szellemi szabadfoglalkozásúak között a mellékfoglalkozásúak arányát a *20. táblázat* mutatja.

20. táblázat

A szellemi szabadfoglalkozásúak között a mellékfoglalkozásúak aránya
(százalék)

Megnevezés	1993	1994
Tervezők, műszaki ellenőrök	74,3	64,8
Adótanácsadók, könyvelők	70,6	59,1
Állatorvosok	69,8	66,0
Egyéb szellemi foglalkozásúak	56,2	57,9
Orvosok	55,4	50,5

Az ipari tevékenységűek szakmacsoportjaiban ugyancsak tartós tendencia, hogy a termelőtevékenységűek körében általában kisebb, a szolgáltatók körében általában nagyobb a mellékfoglalkozásúak aránya. Összehasonlításul lásd a *21. táblázatot*.

21. táblázat

A mellékfoglalkozásúak aránya a termelőtevékenységet folytatók és a szolgáltatók körében
(százalék)

Megnevezés	1993	1994	Megnevezés	1993	1994
Könnyűipar	22,1	14,6	Műszeripar	49,7	50,0
Bőr- és szőrmeipar	17,0	17,2	Háztartásigép-szerelő	49,4	47,7
Textilipar	23,0	22,6	Rádió- + tv-szerelő	44,4	44,6
Kézműipar	25,0	14,8			

Az építőipari vállalkozók 1994-ben 36, 1995-ben 34,2 százaléka volt kiegészítő foglalkozású. A szűkebben vett (felvásárlás, ügynökök stb. nélkül számított) kereskedelemben ugyancsak tartósan 20-30 százalék körüli a mellékfoglalkozásúak aránya. A különböző szakterületeken (élelmiszer, vas-műszaki, ruházati, kultúrcikk stb.) néhány tizedszázalékpontnyi az elmozdulás. A kereskedelem - és a vendéglátás - egyébként jellegénél fogva alapvetően a főfoglalkozásra épül: a nyitvatartás, a vevők–szállítók–vendégek

számára rendelkezésre állás a tartós jelenlétet kívánja meg; ezért jobbára csak az alkalmilag nyitva tartó boltok, büfék üzemeltethetők kiegészítő foglalkozásban. Viszont a mellékfoglalkozás jellemző a kereskedelem egy speciális ágában, az ügynökök egyébként népes, 1993-ban 50, 1994-ben 57 ezres táborában: mintegy háromnegyedüknek (1993: több mint 75, 1994: 73 százalék) ez csupán kiegészítő foglalkozása.

A kiegészítő foglalkozások elterjedtsége a társas vállalkozások, továbbá az így foglalkoztatott alkalmazottak adatainak áttekintésével lenne teljes ahhoz, hogy a gazdaság mélyebb szerkezeteiben zajló átalakulásokat érzékeltessük. Ilyen adatokkal azonban egyelőre nem rendelkezünk.

A keresők összességében több mint nyolc százalékának kiegészítő foglalkozása pótlólagos munkaerőforrásnak is tekinthető, bár a létszám önmagában nem mond semmit a tényleges hasznosulásról - a működésre jogosító vállalkozói igazolvány sokaknak csak a legális tevékenység lehetőségét kínálja.[20]

Az Európai Unió országaiban egyébként nem jellemző a kiegészítő (másod-, harmad-) foglalkozás. 1992-ben - az akkor még Európai Közösségben - a keresők mintegy 3 százalékának volt egynél több (regisztrált) foglalkozása. Mégpedig elsősorban azoknak a nőknek, akik főfoglalkozásúkban az átlagosnál rövidebb munkaidőben dolgoztak, s ezért kerestek pótlólagos munkalehetőséget (Employment in Europe, 1994. 16. o.). Nagy-Britanniában 1994 nyarán - az ottani lakossági munkaerő-felmérés adatai szerint - az összes kereső 4,7 százalékának volt egynél több kereső foglalkozása; 1995 nyarán 5 százaléknak. Az egynél több kereső foglalkozásúak mintegy 30 százalékát mindkét évben az önfoglalkoztatók adták (Employment Gazette, 1996. január, LFS3.).

Japánban 1992-ben a foglalkoztatottak 4,8 százalékának volt kiegészítő foglalkozása, mintegy felének a mezőgazdaságban, mintegy 20 százalékának a szolgáltatásokban. A harmadik legnagyobb csoportot a nagy- és kiskereskedelemben, valamint a vendéglátásban (is) dolgozók alkották (14 százalék). A többes foglalkozásúak zömmel a nem rendszeresen foglalkoztatottak közül kerültek ki, főként, mert a munkáltatók általában tiltották és büntették főfoglalkozású alkalmazottaik másodfoglalkozását (*Hiroki* [1996]).

Magyarországon - csakúgy, mint más országokban - a kiegészítő tevékenységek elsődleges funkciója változatlanul a kiegészítő jövedelem elérése, esetenként a főfoglalkozásúvá válást elősegítő, az önálló egzisztencia esélyét felmérő szerepe is.

Hivatkozások

Hiroki, S. [1996]: Multiple-Job Holders in Japan. Japan Labor Bulletin, március 1. 5–8. o.

Kovács Árpád [1996]: Az állam gazdálkodói vagyona hasznosításáról. Pénzügyi Szemle, 2. sz., 125. o.

KSH [1995]: Egyéni gazdálkodás a mezőgazdaságban 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Laky Teréz (1994): A magángazdaság kialakulásának hatása a foglalkoztatottságra. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 530–550. o.

Laky Teréz (1995): A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz., 685–700. o.

Laky Teréz [1996]: A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Munkaügyi Kutatóintézet.

OMK [1995]: Rövid távú munkaerő-piaci prognózis, 1996. I. félév. Országos Munkaügyi Központ.

Voszka Éva [1996]: A tulajdonosváltás felemás sikeréve. Közgazdasági Szemle, 5. sz., 385–402. o.

[20] Az APEH évről évre nehezményezi a bevallott jövedelmek alacsony átlagértékeit. Az adóelkerülés össztársadalmi társasjátékán túl azonban az alacsony mértékek még valósak is lehetnek; ha a szakmák szerinti átlagok az alkalmilag működő, alacsony jövedelmű mellékfoglalkozásúak jövedelmét is tartalmazzák.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (653–681. o.)

Ábrahám Árpád–Kertesi Gábor

A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei Magyarországon 1990 és 1995 között

A foglalkoztatási diszkrimináció és az emberi tőke váltakozó szerepe

A tanulmány egy intertemporális statisztikai modell segítségével vizsgálja a magyarországi munkanélküliség regionális egyenlőtlenségeit az 1990 és 1995 közötti időszakban. A vizsgált időszak egészében a cigány népesség aránya, illetve a körzetek átlagos iskolázottsági szintje bizonyult a regionális munkanélküliségi különbségeket alakító döntő tényezőnek. A két tényező relatív fontossága azonban időben fordított módon alakult. A gazdasági átalakulás korai szakaszában a cigány népesség nagyságában meglevő különbségek határozták meg inkább a körzetek közti munkanélküliségi eltéréseket, 1994 végére azonban az iskolázottsági szintben megnyilvánuló különbségek váltak a regionális egyenlőtlenségek fő meghatározóivá. Az etnikumfüggő regionális egyenlőtlenségekből az emberi tőke függő egyenlőtlenségekbe való átmenet nagyon egyenletesnek bizonyult. A cigányság részarányához tartozó pozitív regressziós paraméterek értelmezésekor két különböző okra hivatkozunk: a cigányokkal szembeni foglalkoztatási diszkriminációra, illetve a cigányok által sűrűn lakott körzetek gazdasági elmaradottságára. Ennek az értelmezésnek az alátámasztására – egyéni szintű adatbázisokra támaszkodva – független bizonyítékokat is bemutatunk.*

Tanulmányunkban a munkanélküliség regionális egyenlőtlenségeit vizsgáljuk az 1990 és 1995 közötti időszakban. Megpróbáljuk kimutatni, hogy a szóban forgó különbségek milyen mértékben vezethetők vissza a régiók munkaerő-állományának eltérő iskolázottságára, és milyen mértékben tulajdoníthatók a magyarországi cigány népesség egyenetlen területi eloszlásának, illetve a cigány dolgozókkal szembeni munkapiaci diszkriminációnak. Noha e két tényező (köztudottan) egymással is összefügg – az ország alacsony iskolázottságú körzeteiben többnyire átlagot meghaladó cigány népesség él –, mint látni fogjuk, mindkét tényező fontos *önálló* szerepet is játszik a regionális munkanélküliségi ráták különbségeinek magyarázatában. Mi több: talán ők a regionális egyenlőtlenségek *legfontosabb* komponensei.

Az ilyen fajta vizsgálat nem előzmények nélküli Magyarországon. Hasonló típusú adatbázisra támaszkodva, *Fazekas Károly* [1993] *keresztmetszeti* adatok alapján arra az eredményre

* Köszönettel tartozunk *Lázár Györgynek* (Országos Munkaügyi Központ – OMK), amiért a tanulmányban felhasznált regionális munkanélküliségi adatokat a rendelkezésünkre bocsátotta, *Székely Juditnak* (OMK), aki segített hozzájutni az aktív munkapiaci programokban való részvétellel kapcsolatos adatokhoz. Köszönetet mondunk *Michael Burdának, Galasi Péternek, Halpern Lászlónak, Köllő Jánosnak, Kőrösi Gábornak, Nagy Gyulának és Charles Wyplosznak* hasznos kritikai észrevételeikért és tanácsaikért, valamint *Juhász Évának, Ferenczi Barnabásnak és Kézdi Gábornak* az adatok felhasználhatóvá tételében nyújtott segítségükért. Jelen tanulmány egy korábbi változata (*Kertesi* [1995]) az ILO magyarországi programirodájának a támogatásával készült.

Ábrahám Árpád az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos segédmunkatársa.
Kertesi Gábor az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

jutott, hogy a munkanélküliség regionális különbségei alapvetően két tényezőre vezethetők vissza: az ország körzeteinek eltérő vállalkozói és ipari kapacitására. A két tényező közül ő a vállalkozási kapacitás hatását találta erősebbnek. Tanulmányunkban alkalmazott megközelítés két szempontból is különbözik Fazekasétól. Vizsgálódásunk a területi különbségek meghatározó tényezőinek *időbeli alakulására* irányul, továbbá az elemzésbe bevont tényezők mérésekor nem éltünk a változók főkomponens-elemzés révén történő sűrítésének eszközével. Az elemzés időbeli kiterjesztése számos módszertani és adatproblémát hozott felszínre. 1. Nem alkalmazhattuk a problémára kidolgozott általánosan elfogadott módszertant: a munkanélküli-állományba való beáramlás és kiáramlás elkülönült vizsgálatát (*Hall* [1972], *Svejnar és szerzőtársai* [1995]), mivel ki- és beáramlási adatok csak országos és megyei szinten állnak rendelkezésre; ennél tágabb bontásban nem. Megfelelő áramlási adatok hiányában meg kellett elégednünk az állományadatok használatával, melyek heterogén ki- és beáramlási folyamatok eredőiként állnak elő. 2. További nehézséget jelentett, hogy az általunk használt magyarázó változók közül mindössze egynek volt idődimenziója. Ez egyrészt mérési problémákat okozott, másrészt megnehezítette eredményeink értelmezését is. 3. A legsúlyosabb problémát azonban kétségkívül az jelentette, hogy nem támaszkodhattunk valamilyen, széles körben használt és elfogadott elméleti modellre. Mivel Magyarországon egyelőre nem alakult ki a munkanélküliség természetes rátája, így a természetes ráta körüli ingadozások időbeli és keresztmetszeti alakulását sem vizsgálhattuk a piacgazdaságokban megszokott módon. Lehetőségünk nyílt azonban arra, hogy megvizsgáljuk a rendszerváltozás után gyorsan felfutó munkanélküliség időbeli dinamikáját és a regionálisan eltérő időbeli pályák valószínű okait. Megfelelő elméleti modell hiányában beértük egy egyszerű statisztikai modell használatával. Mivel a fenti adatproblémák csak erősen leegyszerűsített módszertani apparátus használatát tették lehetővé, az alábbiakban csak azokat az eredményeinket mutatjuk be, amelyek kellően robusztusnak bizonyultak.

Tanulmányunk fölépítése a következő. Először megvizsgáljuk a munkanélküliség regionális egyenlőtlenségeinek időbeli alakulását. Ezt követően bemutatjuk és értelmezzük a területi egyenlőtlenségeket magyarázó tényezők időbeli pályáját. E tényezők közül különös jelentőséget tulajdonítunk az iskolázottság regionális különbségeinek, illetve a körzetekben élő cigány népesség részarányának. Elég egy pillantást vetnünk a munkanélküliség, az iskolázottság és a cigány népesség területi eloszlására[1] ahhoz, hogy belássuk: mindkét tényező nyilvánvalóan erősen összefügg a munkanélküliség regionális egyenlőtlenségeivel. Közismert az is (*Kertesi* [1994]), hogy a munkanélküliségi ráta értéke a cigány munkavállalók körében igen jelentős mértékben – legalább háromszorosan – meghaladja a magyarországi átlagot. Ezek a tények mind arra utalnak, hogy a cigány népesség nagyságának jelentős szerepe lehet a regionális különbségek alakulásában. Minthogy a munkaképes korú cigány emberek iskolai végzettsége többnyire igen alacsony, a kérdés természetesen az, hogy ott, ahol a cigány népesség részaránya is magas, milyen mértékben tudható be a munkanélküliségi ráta magas értéke az adott körzetek alacsony iskolázottsági színvonalának, illetve a cigányokkal szembeni munkapiaci diszkriminációnak. Tanulmányunk utolsó része mikroszintű adatok felhasználásával megpróbálja megbecsülni a foglalkoztatási diszkrimináció mértékét is.

A munkanélküliség regionális különbségeinek időbeli alakulása

Vizsgálatunk alapegységei az Országos Munkaügyi Központ (OMK) területi irodáihoz tartozó körzetek voltak. (Ezek az irodák a felelősek az adott körzet munkanélkülijeinek nyil-

[1] A *C melléklet* térképein található ezeknek a változóknak a területi elosztása.

vántartásáért és a járadékok kifizetéséért.) Az irodák száma a vizsgált időszakban többször változott: 170 és 182 között ingadozott. Új kirendeltségeket létesítettek, körzeteket bontottak szét, illetve olvasztottak egybe. Az időbeli összehasonlíthatóság kedvéért egységesen minden időszakra 170 körzetre aggregáltuk adatainkat. A *C melléklet 1. térképén* láthatók a vizsgálatunk alapegységéül szolgáló körzetek. 1990 decemberétől 1995 szeptemberéig minden körzetre 20 negyedéves megfigyeléssel rendelkeztünk. Az adatok minden esetben az adott hónapban nyilvántartott munkanélküliek számára vonatkoznak. A munkanélküliségi rátát az általánosan elfogadott módszerrel határoztuk meg: a munkanélküliek számát elosztottuk a gazdaságilag aktívak – a munkanélküliek és a foglalkoztatottak együttes – számával. Ennek az egyszerű számításnak a kivitelezése sem volt azonban problémamentes. A munkaügyi statisztikában ugyanis nem áll rendelkezésre országosnál mélyebb bontásban a foglalkoztatottak számára vonatkozó idősor. (A KSH munkaerő-felvételéből nyert negyedéves adatok csak országos szinten tekinthetők reprezentatívnak). Így meg kellett elégednünk a körzetszintű foglalkoztatottság közelítő változójával, az 1990-es népszámlálás foglalkoztatottsági adataival.[2] Azt a problémát is meg kellett oldanunk, hogy miközben körzetszintű munkanélküliségi rátáink erőteljes szezonális ingadozást mutattak, magyarázó változóinkkal ezt nem tudtuk követni, hiszen azok nagy részének nincs idődimenziója. A munkanélküliségi ráta értékek szezonális ingadozásait ezért kisimítottuk, és a megfigyelt értékek helyett szezonálisan kiigazított rátákat használtunk.[3] Mivel azonban ez a tanulmány a munkanélküliség időbeli trendjére és nem a rövid távú ingadozásokra igyekszik magyarázatot találni, ezzel a kiigazítással nem veszítünk túl sok információt.

Az *1. táblázatban* a tanulmányban használt változók leírása és fontosabb statisztikái találhatók. A körzetek iskolázottsági szintjét a hét évesnél idősebb népesség átlagos befejezett iskolai osztályszámával mértük az 1990-es népszámlálás adatai alapján (ISKOLA). A körzet etnikai összetételét egy közelítő változóval mértük: az általános iskolás cigány tanulók részarányával az 1992/93-as tanév iskolastatisztikái alapján (CIGÁNY). Ennél megbízhatóbb dezaggregált információ az ország cigány népességéről nem áll rendelkezésre. Elemzésünk egy későbbi fázisában egy becsült változót is használtunk: a munkaképes[4] korú cigány népességnek a teljes munkaképes korú népességhez viszonyított arányát (CIGFELN). Ennek a változónak az értékeit a regionális iskolai adatok alapján becsültük meg az országos szintű felnőtt/gyerek arányok igénybevételével. Az arányokat két felvételből becsültük meg: a cigány népesség adatait az 1993/94-es országosan reprezentatív cigányfelvételből, a nem cigány népesség adatait pedig az ELAR munkaerő-felvétel 1993. évi őszi hullámának adataiból. A cigány és nem cigány gyerekek számát körzetszinten egységes[5] felnőtt/gyerek aránnyal szoroztuk meg mind a cigány, mind a nem cigány populáció esetében; és végül ennek a becslésnek az alapján számítottuk ki a (munkaképes korú) cigány felnőttek arányát.

[2] Ez a mérési eljárás két oknál fogva is torzítja az elméleti adatokat. Egyfelől: azok közül, akik 1990 és 1995 között váltak munkanélkülivé, számosan foglalkoztatottak voltak a népszámlálás idején; ezért a nevezőben kétszer is figyelembe vesszük őket. Másfelől időközben a korábban foglalkoztatottak közül többen is elveszítették munkavállalási hajlandóságukat. Mivel ők kikerültek a gazdaságilag aktívak köréből, őket nem kellene figyelembe venni a nevezőben. Mindkét hatás a növeli a nevezőt, és ezzel lefelé torzítja a becsült munkanélküliségi rátát. Minél többen váltak az 1990-ben foglalkoztatottak közül inaktívvá vagy munkanélkülivé egy adott körzetben, annál nagyobb a torzítás mértéke.

[3] A kiigazításhoz az időváltozó negyedfokú polinomját használtuk. Az egyenletek illeszkedése kiemelkedően jó volt; a módosított R^2-ek rendszerint 95 százalék fölött voltak.

[4] 15 és 60 év közötti férfiak, illetve 15 és 55 év közötti nők.

[5] A viszonylag alacsony mintaelemszámok miatt körzetszintű felnőtt/gyerek arányokat nem lehetett számítani.

1. táblázat
A tanulmányban használt változók tartalma és statisztikái

A változó neve	A változó tartalma		Átlag	Szórás
MNELK	Szezonálisan kiigazított negyedéves munkanélküliségi ráta[a], negyedévek: t = 1–20, 1 = 1990. december, 20 = 1995. szeptember		12,15	6,01
ISKOLA	A hét évesnél idősebb népesség átlagos befejezett iskolai osztályszáma 1990-ben[b]		8,13	0,46
CIGÁNY	Az általános iskolás cigány tanulók aránya az összes általános iskolai tanulóhoz viszonyítva az 1992/93-as tanévben[c]		8,65	6,78
CIGFELN	A munkaképes korú cigány népesség aránya a teljes munkaképes korú népességben (becslés)		4,52	3,76
VÁLLALK	Az 1000 főre jutó egyéni vállalkozók száma a körzetben[b]	1992	49,02	23,96
		1993	55,87	25,34
		1994	62,22	28,01
IPFOGL	Az 50 főnél nagyobb ipari vállalatoknál alkalmazott foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatotton belül (1990)[b]		24,16	12,02
FÖLDMIN	Átlagos mezőgazdasági földminőség a körzet szántóföldjeinek átlagos aranykorona értékével mérve (1990)[b]		19,50	5,91

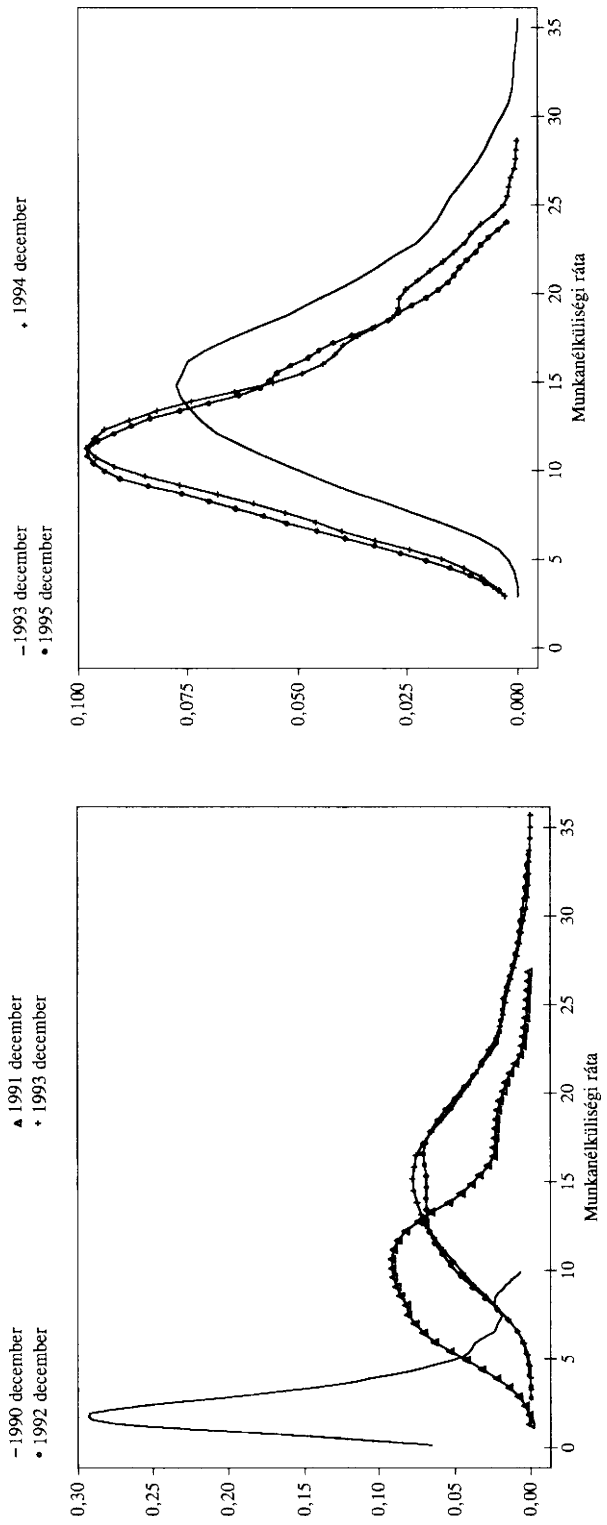
[a] Az OMK munkanélküli-nyilvántartása.
[b] A KSH területi adatbázisai (T-STAR, népszámlálás).
[c] A Művelődési és Közoktatási Minisztérium adatai.

Három kontrollváltozót használunk: a vállalkozások sűrűségét, az ipari foglalkoztatást és az átlagos mezőgazdasági földminőséget. A vállalkozási sűrűséget (VÁLLALK) a körzetben működő egyéni vállalkozások (nagyrészt önfoglalkoztatottak) ezer főre jutó számával mérjük. Ez a változó azt méri, hogy a rendszerváltás után milyen mértékben terjedtek el a vállalkozások az adott körzetben. Ez az egyetlen idődimenzióval rendelkező magyarázó változónk. Összesen azonban csak három – 1992., 1993. és 1994. decemberi – megfigyeléssel rendelkezünk. Az 1990-ben 50 főnél nagyobb iparvállalatok foglalkoztatottainak aránya az összes foglalkoztatotton belül (IPFOGL) az állami tulajdonú nagyipar kiterjedését méri az adott körzetben a gazdasági rendszerváltás küszöbén. A körzet átlagos mezőgazdasági földminőségét (FÖLDMIN) a mezőgazdasági földterület átlagos aranykorona értékével mértük. Végül hat dichotóm változó segítségével fölbontottuk az országot nagyobb földrajzi régiókra.[6]

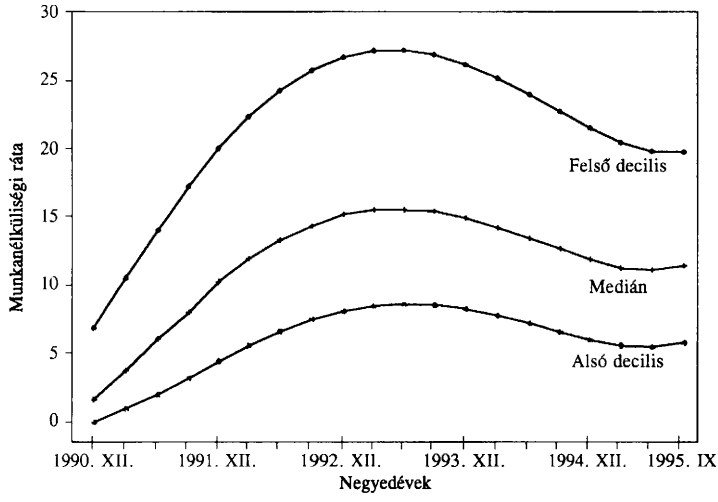
Először a területi munkanélküliségi ráták eloszlásának időbeli alakulását vizsgáljuk meg. Az *1. ábrán* a regionális munkanélküliségi ráták sűrűségfüggvényei láthatók hat különböző időpontban. Az ábráról könnyen leolvasható, hogy a legnagyobb ugrás a munkanélküliség terjedésében 1991-ben történt. Míg 1990 végén a helyi munkanélküliségi ráták értéke 0 és 10 százalék között mozgott, és a körzetek kevesebb mint 15 százaléká-

[6] A központi régió (KP) Fejér, Komárom-Esztergom és Pest megye 31 körzetét tartalmazza. Az északnyugati (ÉNy) régió Győr-Moson-Sopron, Vas, Veszprém és Zala megye 28 körzetét tartalmazza. A délnyugati régió (DNy) Baranya, Somogy és Tolna megye 20 körzetét tartalmazza. A délkeleti régió (DK) Bács-Kiskun, Békés, Csongrád és Jász-Nagykun-Szolnok megye 36 körzetét tartalmazza. Végül az északkeleti (ÉK) régió Borsod-Abaúj-Zemplén, Hajdú-Bihar, Heves, Nógrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye 54 körzetét tartalmazza.

1. ábra
A területi munkanélküliségi ráták sűrűségfüggvényei (N=170 körzet)
(1990. december – 1995. szeptember)



2. ábra
A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei



ban volt 5 százalék felett, addig 1991 végére igen jelentős romlás következett be: a maximum elérte a 25 százalékot, és a körzetek felében 10 százalék fölé emelkedett a munkanélküliségi ráta. 1992-ben mind a maximális, mind az átlagos érték tovább emelkedett, jóllehet az 1991. évihez képest már lassuló ütemben. 1992 végére a a munkanélküliségi ráta a körzetek felében meghaladta a 15 százalékos, a körzetek egyötödében pedig a 20 százalékos mértéket. A munkanélküliség 1993-ban tetőzött, 1994-ben pedig már némi javulás volt tapasztalható. A ráták eloszlásában 1995-ben már nem történt lényeges változás.

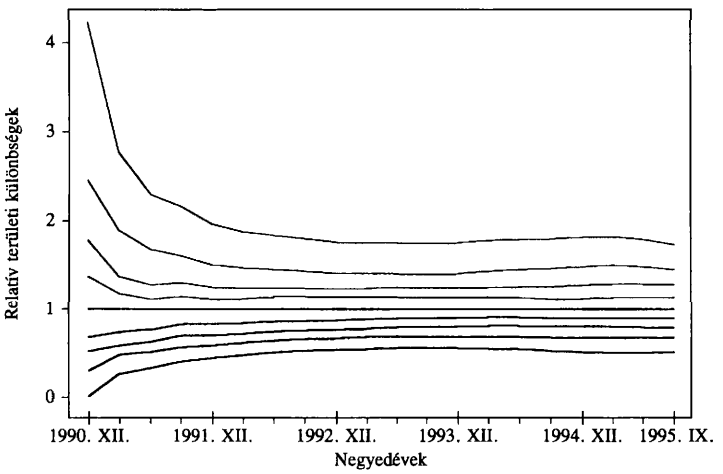
A munkanélküliségi ráták 1994. évi csökkenése nem jelenti azt, hogy a munkanélküliek helyzete javult volna. Inkább arról van szó, hogy 1994-re már sokan kimerítették a munkanélküli járadék igénybevételére meghatározott időtartamot, feladták a munkahelykeresést, és kiléptek a munkaerőpiacról. A nagy munkanélküliségi rátájú körzetekben az inaktivitás szintje is magas. Különösen érvényes ez az 1992 utáni időszakra, amikor a munkanélküliség már túljutott a csúcspontján: 1993-tól kezdve a magas munkanélküliségi rátájú körzetekben aránytalanul nagy mértékben megnőtt az inaktívak aránya (*Fazekas–Köllő* [1996]).

A *2. ábrán* a legfelső és legalsó decilisbe tartozó körzetek átlagos munkanélküliségi rátájának, illetve a medián munkanélküliségi rátának az alakulását láthatjuk. A pályák nagyon hasonlóak: 1993 márciusáig – amikor mindhárom görbe elérte a csúcspontját – egyöntetű emelkedés, majd a csúcsponton túljutva, egységesen lassú csökkenés tapasztalható. A ráták értéke 1995-re stabilizálódni látszik.

A relatív pozíciók alakulása azonban jóval érdekesebb tanulságokkal szolgál. Ha a különböző decilisekbe (10., 9., 8., 7., 4., 3., 2., 1.,) tartozó körzetek átlagos munkanélküliségi rátáját a medián munkanélküliségi rátára (az 50. percentilisre) vetítjük, akkor képet kaphatunk a *regionális munkanélküliségi ráták relatív helyzetének időbeli alakulásáról* is (*3. ábra*). A relatív különbségeknek ez a mértéke – definíciójából következően – független a ráták abszolút szintjétől. Mint a *3. ábrán* látható, a munkanélküliség megjelenésének időszakában a relatív különbségek meglehetősen nagyok voltak; majd hamarosan szűkülni kezdtek (a jelentős csökkenés időszaka 1991 volt); 1992 elejére a különböző

3. ábra

A regionális munkanélküliségi ráták relatív különbségei
(felülről lefelé: a 10., 9., 8., 7., 4., 3., 2., és 1. decilis átlagos munkanélküliségi rátái osztva a medián munkanélküliségi rátával; medián ráta=1)



decilisek relatív pozíciója stabilizálódott, és a vizsgált időszak túlnyomó részében alig változott. A tizedik („legrosszabb") decilis esetében tapasztalható a legnagyobb eltérés a mediánhoz képest. A tizedik decilisbe tartozó körzetek munkanélküliségi rátája a kezdeti időszakban *négyszerese* volt a mediánnak; majd az 1991-es gyors visszaesés után ez az arány 1,7-1,8 körül állapodott meg. Hasonlóan viselkedik a kilencedik és az első decilis is. Érdekes módon a munkanélküliség korai szakaszában tapasztalható nagy különbségek igen nagy mértékben tulajdoníthatók a *legnagyobb munkanélküliségi rátával rendelkező körzetek rendkívül magas relatív*[7] *értékeinek.* Ezeknek a kiemelkedően magas relatív munkanélküliségi rátáknak a jelenléte a leginkább elmaradott területeken 1990-ben, majd az 1991-es gyors csökkenésük és az utána bekövetkező stabilizálódásuk sajátos oksági összefüggésre utalhat. Azt gyanítjuk, hogy bizonyos tényezők, amelyeknek a munkanélküliség felfutásának korai szakaszában ideiglenesen döntő befolyásuk lehetett a relatív területi különbségekre, később veszítettek a jelentőségükből, és fokozatosan átadták a helyüket más, alapvetőbb hatóerőknek, amelyek hosszú távon meghatározzák a területi egyenlőtlenségeket.

A hosszú távú stabilitás ellenére, az *egyedi körzetek* szintjén elvileg jelentős változások is bekövetkezhettek az időszak folyamán. Ésszerűnek tűnik tehát összehasonlítani az egyes körzetek relatív pozícióit az 1990–1995-ös időszak kezdetén és végén – annál is inkább, mivel azt sejtjük, hogy a szóban forgó különbségeket más-más tényezők határozhatták meg a munkanélküliség korai és későbbi stadiumában. Ezt az összevetést a *2. táblázatban* végezzük el. A *C melléklet 2.* és *3. térképén* az 1990. decemberi és az 1995. szeptemberi munkanélküliségi ráta területi eloszlása látható.

[7] Az adott időszak medián munkanélküliségi rátájához viszonyított értékek.

2. táblázat
A munkanélküliségi ráta kvartilisek közötti átmenetek
1990 decembere és 1995 szeptembere között

Munkanélküliségi ráta 1990 decemberében	A munkanélküliségi ráták kvartilisei 1995 szeptemberében				A körzetek száma
	alsó	második	harmadik	felső	
Alsó kvartilis	25	13	4	1	43
Második kvartilis	16	12	11	3	42
Harmadik kvartilis	2	12	18	10	42
Felső kvartilis	0	5	9	29	43
A körzetek száma	43	42	42	43	170

A *2. táblázat* és a jelzett térképek is a relatív pozíciók jelentős stabilitását mutatják. A körzetek többsége a főátló közelében található, ami azt jelenti, hogy relatív helyzetük többnyire változatlan. Mindössze 15 körzet (9 százalék) változtatta meg a pozícióját több mint egy kvartilissel. A körzetek relatív helyzetének stabilitása megerősíteni látszik azt a feltételezésünket, hogy nem követünk el nagy hibát az időtől független magyarázó változók használatával. Ez esetben ugyanis független változóink a munkanélküliség ráták keresztmetszeti különbségeit megfelelően magyarázhatják.

Szót kell ejtenünk az ország földrajzi régióit leképező dichotóm változóinkról is. Köztudott dolog, hogy a nagyobb földrajzi egységek között jelentős különbségek figyelhetők meg a munkanélküliség tekintetében. De vajon fönnmaradnak-e ezek a különbségek a közgazdaságtanilag jól értelmezhető egyéb tényezők – az iskolázottság, az etnikai összetétel és a kontrollváltozók – hatásának kiszűrése után is? A *3. táblázatban* az iskolai végzettség, a cigány népesség aránya és a munkanélküliségi ráta átlagos értékeit adjuk meg földrajzi régiók szerinti bontásban. A táblázat jól mutatja, hogy mindhárom változó tekintetében jelentős különbségek vannak a régiók között. A *C melléklet 4.* és *5. térképén* a cigány népesség nagysága és az átlagos iskolázottsági szint látható körzetenként.

Az északkeleti országrészben a legmagasabb munkanélküliségi ráta párosul a legalacsonyabb iskolázottsági szinttel és a cigány népesség legmagasabb arányával. Az országnak ez a legelmaradottabb területe, amely egyfelől magában foglalja a szocializmus idején kiépült nehézipar nagy részét, másfelől pedig számos, infrastrukturálisan rosszul ellátott mezőgazdasági körzetet. A délkeleti régió is főleg mezőgazdasági jellegű, de lényegesen különbözik az északkeletitől abban, hogy itt jóval nagyobb súlya van a magánvállalkozásoknak. A cigányok aránya itt viszonylag alacsony. Az alacsony iskolázottság mindkét országrész esetében a mezőgazdasági népesség magas részarányára vezethető vissza. Az ország két legfejlettebb területi egysége a központi és az északnyugati régió. Történelmileg ezek az ország legiparosodottabb területei. A központi régió esetében ebben döntő szerepe van Budapest, az északnyugati régió esetében pedig a nyugati határ földrajzi közelségének, ami jelentősebb beruházásokat és jobb foglalkoztatási lehetőségeket jelent az érintett körzetek számára. Az átlagos iskolai végzettség viszonylag magas ezekben az országrészekben, a cigány népesség aránya viszont itt a legalacsonyabb. Végül a délnyugati országrész az elmaradott mezőgazdasági és az iparosodott körzetek ötvözete, ahol a cigányok aránya meglehetősen magas, az átlagos iskolázottság pedig közepes.

3. táblázat

Munkanélküliségi ráta (százalék), átlagos iskolázottság (év) és cigányarány (százalék) országrészenként (súlyozatlan regionális átlagok, zárójelben a standard hibával)

Változó	Budapest	Központi	Észak-nyugati	Dél-nyugati	Dél-keleti	Észak-keleti	Magyar-ország
MNELK 1990. december	0,07	0,94	0,81	2,14	1,92	3,84	2,18
	–	(0,89)	(0,56)	(0,93)	(1,37)	(2,38)	(1,99)
MNELK 1991. december	3,08	7,36	6,95	9,64	11,19	14,19	10,52
	–	(2,37)	(2,93)	(2,53)	(3,16)	(4,69)	(4,49)
MNELK 1992. december	6,31	12,35	10,94	14,22	16,45	20,24	15,68
	–	(3,22)	(2,75)	(3,40)	(3,42)	(5,29)	(5,29)
MNELK 1993. december	6,82	12,33	11,09	14,12	16,24	20,05	15,58
	–	(3,22)	(2,74)	(3,23)	(3,26)	(4,93)	(5,15)
MNELK 1994. december	5,43	9,33	8,90	11,53	12,99	16,29	12,48
	–	(2,83)	(2,39)	(2,75)	(3,27)	(4,18)	(4,46)
MNELK 1995. szeptember	5,62	9,45	8,35	11,47	12,19	15,23	11,90
	–	(2,66)	(2,28)	(3,08)	(3,07)	(3,72)	(4,06)
ISKOLA	9,64	8,37	8,45	8,17	7,98	7,88	8,13
	–	(0,36)	(0,38)	(0,36)	(0,38)	(0,43)	(0,46)
CIGÁNY	4,05	3,82	3,87	10,94	6,92	14,30	8,65
	–	(1,73)	(2,33)	(4,53)	(5,06)	(7,42)	(6,78)

Egy intertemporális statisztikai modell

Ebben a részben egy statisztikai modellt mutatunk be. A modellben a munkanélküliségi ráták regionális szóródását magyarázzuk a cigány népesség arányával, az átlagos iskolázottsággal és az előző részben bevezetett kontrollváltozóinkkal (az egyéni vállalkozások sűrűségével, az átmenet előtti ipari foglalkoztatás mértékével és a mezőgazdasági földterületek minőségével), illetve az ország nagyobb földrajzi régióit leképező dichotóm változókkal. Mivel a körzetszintű munkanélküliségi ráták értékéről húsz egymást követő negyedéves megfigyelés állt a rendelkezésünkre, húszszor megismételtük ugyanazt a többváltozós keresztmetszeti regressziós becslést az időben megfelelő függő és független változókkal. Az időbeli összehasonlíthatóság kedvéért változóinkat standardizáltuk. Majd végül kirajzoltuk a regressziós becslések révén kapott standardizált regressziós együtthatók időbeli pályáját. A modell a következő egyenleten alapult:

$$m_j^t = \beta^t c_j + \gamma^t i_j + \sum_{i=1}^{3} \delta_i^t k_{ij} + \sum_{k=1}^{5} \eta_k^t r_{kj} + \varepsilon_j^t,$$

$$(j = 1, 2, \ldots, 170\ ;\ t = 1, 2, \ldots, 20).$$

Az egyenletben m_j^t jelöli a j-edik körzet t-edik negyedévi – ahol az első negyedév 1990 decembere, a huszadik pedig 1995 szeptembere – standardizált, szezonálisan kiigazított munkanélküliségi rátáját; c_j a cigány népesség arányát (a cigány általános iskolások standardizált arányával mérve) a j-edik körzetben; i_j a standardizált átlagos iskolázottsági szintet a j-edik körzetben; k_{ij} a kontrollváltozók (vállalkozási sűrűség, az átmenet előtti ipari foglalkoztatottság, földminőség) standardizált értékeit a j-edik körzetben; végül r_{kj} a standardizált regionális dummy változókat.[8] A standardizálással kiszűrtük a változók nagy-

[8] A referenciakategória a budapesti körzet.

ságrendjében levő különbségeket, a különböző tényezők hatása így közvetlenül összehasonlíthatóvá vált.

Az elvégzett iskolai osztályok átlagos száma (ISKOLA) a munkaerő minőségét méri, amely két úton is hathat a munkanélküliségi rátára. Egyrészt a magasabban képzett munkavállalók rendszerint több vállalatspecifikus tudással rendelkeznek, ami az elbocsátásukat jelentősen megdrágítja. Másrészt, az új beruházások azokra a területekre koncentrálódnak, ahol az iskolázottság szintje magas, mivel a modern technológiához általában szakképzett munkaerőre van szükség. A képzett munkaerő és a technikailag fejlett új tőkejavak komplementer termelési tényezők.

A cigány népesség arányát kifejező változót (CIGÁNY) egy közvetlen és egy közvetett hatás mérésére szerepeltettük a regresszióban. 1. Ha igaz az, hogy a cigány dolgozók nagyobb mértékben vannak kitéve a *foglalkoztatási diszkriminációnak,*[9] mint bármely más csoport, akkor magas arányuk egyfelől növelni fogja a helyi munkanélküliségi rátát – egyszerűen a számtani átlag tulajdonságaiból fakadóan. 2. A cigány népesség viszonylag magas aránya másfelől *közvetett indikátora* is lehet egy adott körzet *gazdasági elmaradottságának.* Ebben az esetben az oksági összefüggés kissé bonyolultabb. Nem a cigány népesség magas aránya okozza a magas munkanélküliségi rátát, hanem mind a magas munkanélküliségi ráta, mind a cigány népesség magas aránya egy harmadik tényezőnek tudható be: a gazdasági elmaradottságnak. Ez a fajta elmaradottság (gazdasági pangás, fejletlen infrastruktúra és rossz kereseti lehetőség) már több évvel a munkanélküliség megjelenése előtt jellemző volt az ország bizonyos részeire. Erre utal a magas elvándorlási arány a szóban forgó országrészekből. Az a tény, hogy mind a rendszerváltás előtt, mind a rendszerváltás után éppenséggel azoknak a körzeteknek volt jelentős nagyságú negatív vándorlási egyenlege, ahol a cigány lakosság részaránya az átlagot messze meghaladta, arról tanúskodik, hogy a cigány családok jóval kisebb mértékben képesek migráció útján megóvni magukat a gazdasági pangás és válság következményeitől, mint az átlagos magyar háztartások. A *B melléklet* első modellje világosan bizonyítja ezt: a cigányok aránya és a vándorlási egyenleg szoros negatív kapcsolatban álltak egymással már a nyolcvanas években is. Minél nagyobb egy körzet cigány népessége, annál többen vándorolnak el az adott körzetből. Persze nem (vagy nem elsősorban) a cigány népesség nagyobb részaránya miatt – az ugyanis ritkán haladja meg a nem cigány népesség számára kritikus mértéket –, hanem a körzet gazdasági elmaradottsága miatt. Ez alapjában véve 1989 után sem változott meg – lásd ismét a *B melléklet*, ezúttal azonban a második modellt –, csak a hatásmechanizmus vált valamelyest közvetettebbé. 1990 után a foglalkoztatási esélyek beszűkülése következtében folytatódott – és gyorsult fel helyenként – az elvándorlás. De vajon miért nem vándorolnak el a cigányok is a válság sújtotta körzetekből? Mitől szorulnak be a gazdaságilag elmaradott övezetekbe? Az okok meglehetősen kézenfekvőek. Az *elvándorlás lehetősége* nem egyformán adott mindenki számára. Egy sor tényező befolyásolja *szelektíve* ezeket az esélyeket. A magasabb iskolai végzettség például növeli az elvándorlók elhelyezkedési esélyeit, a fiatalabb kor és a családnélküliség pedig csökkenti a korábbi lakóhely elhagyásának költségeit – hogy csak néhány fontosabb szempontot említsünk. Arra számíthatunk tehát, hogy többnyire *képzett,* fiatal és egyedülálló emberek fognak leginkább elvándorolni a gazdasági válság által sújtott körzetekből. Mi-

[9] Egyéni szintű logit modellekben, amelyekben a munkanélküliség egyéni kockázatát becsültük, arra az eredményre jutottunk, hogy az egyéni jellemzőkben (nem, kor, családi állapot, eltartott gyerekek száma, iskolázottság, lakóhely, helyi munkanélküliségi ráta) meglevő különbségek kevesebb mint a felét magyarázzák a cigány és nem cigány munkanélküliségi ráta között megfigyelt eltérésnek. Nagyon valószínű, hogy a fennmaradó számottevő reziduumot legalább is részben valamiféle munkáltatói diszkrimináció okozza (*Kertesi* [1994]).

vel a cigányok alulreprezentáltak a magasabb képzettséggel rendelkezők között, ezért alulreprezentáltak lesznek a az elvándorlók között is; így az arányuk növekedni fog ezeken területeken. A gazdasági válság következtében azonban egy másik mechanizmus révén is nőni fog a cigány népesség aránya a hanyatló gazdaságú körzetekben. A magas és különösen a tartósan magas munkanélküliség csökkenti az ingatlanárakat, az *ingatlanárak esése* pedig nyilvánvalóan rontja az elvándorlás esélyeit. Mivel a cigány álláskeresők nagy része *igen alacsony iskolai végzettségű, akiknek a prosperáló körzetekben sem túl jók a foglalkoztatási esélyeik*, ezért számukra a hanyatló országrészek alacsony ingatlanárai (vagy sok esetben az elhagyott házak) elég vonzóak lehetnek ahhoz, hogy bevándoroljanak a magas munkanélküliségű válságövezetekbe. Mindkét mechanizmus növeli a cigányok arányát az elmaradott országrészekben.

Az egyéni vállalkozók számával (VÁLLALK) két dolgot mérünk: az önfoglalkoztatás mértékét és az adott körzet gazdasági prosperitását. Mindkét tényező csökkenti a munkanélküliség kockázatát. A nagyobb iparvállalatok foglalkoztatottainak arányával (IPFOGL) mérjük az állami tulajdonú közép- és nagyvállalatok súlyát a gazdasági rendszerváltás előestéjén (1990-es adat). Mivel ebben a vállalati körben a rendszerváltás után meglehetősen nagy volt a vállalati csődök száma, arra számítunk, hogy a rendszerváltást megelőző magas ipari foglalkoztatottság növelni fogja a rendszerváltás utáni munkanélküliség értékét. A földminőség (FÖLDMIN) használatával megkíséreltük mérni az adott körzet mezőgazdaságának foglalkoztatási potenciálját. Arra számítunk, hogy a jobb földminőség csökkenti a munkanélküliséget. A regionális dummy változókkal a különböző országrészek egyedi sajátosságait kívántuk kiszűrni. Budapest földrajzi közelsége a központi, illetve Ausztriáé az északnyugati régió esetében enyhítheti a munkanélküliséget, míg a délnyugati és északkeleti régiók nagyobb gazdasági centrumokhoz való integrálatlansága fölerősítheti a foglalkoztatási válságot.

A *4. táblázatban* összefoglaltuk regressziós egyenleteink eredményeit. Az *F*-próbák és a módosított R^2-ek magas értékei azt bizonyítják, hogy modelljeink jól illeszkednek és nagy magyarázó erővel rendelkeznek. A regionális dummy változók együttes magyarázó erejét mérő *F*-próbák minden esetben a korlátozatlan modell használatát támasztják alá. A reziduumok azonban heteroszkedasztikusnak bizonyultak, ezért a *t*-próbák értékeit a White-féle heteroszkedaszticitás-konzisztens becslési eljárással számítottuk ki (*White* [1980]). A heteroszkedaszticitás minden bizonnyal annak tudható be, hogy magyarázó változóinknak nincs idődimenziója. Az esetek nagy részében (20-ból 16 esetben) nem találtuk normális eloszlásúnak a reziduumot, ami valószínűleg a hibatagok heteroszkedaszticitásából adódik. A RESET-teszt értékei arról tanúskodnak, hogy modellünk jól specifikált; lényeges magyarázó változókat nem hagytunk ki. A multikollinearitás-teszt (*variance inflation factors*) eredményei azt bizonyítják, hogy a magyarázó változóink között nem volt jelen káros mértékű multikollinearitás.

Regressziós eredményeink világosan alátámasztják a cigány népesség arányának és az átlagos iskolázottságnak a fontosságára vonatkozó előzetes várakozásainkat. Erősségüket tekintve, kétségkívül ezek a kulcsváltozók (paramétereik minden negyedévben szignifikánsak). Ha kiszűrjük a vállalkozás, az ipari foglalkoztatottság, a földminőség és a regionális sajátosságok hatását, akkor is azt láthatjuk, hogy a cigányarányban ás a képzettségi szintben meglevő különbségek a munkanélküliség regionális különbségeit meghatározó legfontosabb tényezők. A standardizált regressziós paraméterek értékei 0,19 és 0,36 (CIGÁNY), illetve -0,23 és -0,50 (ISKOLA) között mozognak, amelyek közül csak a leggyengébbet közelíti meg a legmagasabb értékű regionális dummy paramétere. Kontrollváltozóink (VÁLLALK, IPFOGL, FÖLDMIN) nem játszanak érdemleges szerepet a munkanélküliségi ráták regionális szóródásában. Paramétereik öt kivétellel nem szignifikánsak, jóllehet előjeleik alapján megfelelnek előzetes várakozásainknak. A regionális

4. táblázat

A regionális munkanélküliségi rátát meghatározó tényezők
(1990. december – 1995. szeptember), OLS-becslések

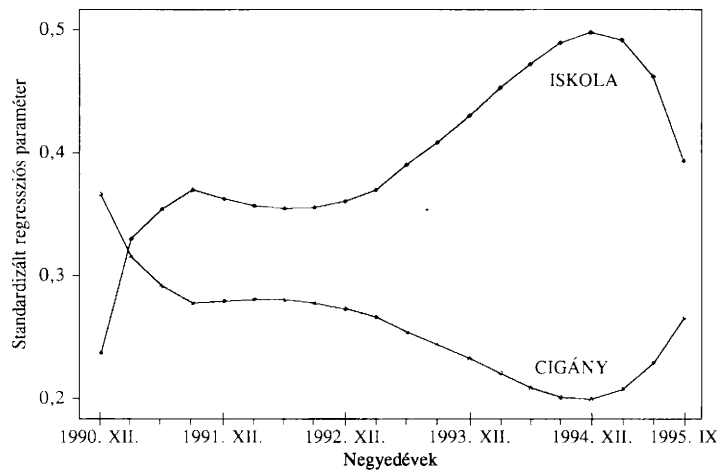
Független változók[a]	1990. december	1991. március	1991. június	1991. szeptember	1991. december	1992. március	1992. június	1992. szeptember	1992. december	1993. március
					Standardizált regressziós paraméterek					
CIGÁNY	0,36*	0,31*	0,29*	0,27*	0,27*	0,28*	0,27*	0,27*	0,27*	0,26*
ISKOLA	−0,23+	−0,33*	−0,35*	−0,37*	−0,36*	−0,35*	−0,35*	−0,35*	−0,36*	−0,37*
VÁLLALK	0,08	0,04	0,01	−0,01	−0,04	−0,06	−0,08	−0,09	−0,10	−0,11+
IPFOGL	0,02	0,00	−0,02	−0,02	−0,03	−0,03	−0,03	−0,03	−0,03	−0,02
FÖLDMIN	−0,02	−0,05	−0,07	−0,08	−0,08	−0,09	−0,09	−0,09	−0,09+	−0,09
KÖZPONTI	−0,02	−0,07	−0,07	−0,06	−0,04	−0,02	−0,00	0,01	0,01	−0,00
ÉSZAKNYUGATI	−0,04	−0,04	−0,05	−0,05	−0,05	−0,05	−0,05	−0,06	−0,07	−0,08
DÉLNYUGATI	0,01	−0,00	−0,01	−0,01	−0,00	0,00	0,00	0,00	−0,01	−0,01
DÉLKELETI	0,04	0,09	0,11	0,12	0,14	0,15	0,15	0,15	0,14	0,12
ÉSZAKKELETI	0,30+	0,26+	0,24+	0,23+	0,24+	0,25+	0,26+	0,26+	0,25+	0,24+
					Diagnosztikai tesztek[b]					
Megfigyelések száma	167	169	169	170	170	170	170	170	170	170
R^2	0,52	0,60	0,62	0,63	0,66	0,67	0,69	0,70	0,70	0,71
F-próba[c]	16,7*	23,3*	25,4*	27,6*	30,4*	33,0*	35,1*	36,7*	37,9*	38,8*
Korlátozatlan modell[d]	3,71*	5,11*	5,35*	5,47*	5,85*	6,40*	7,05*	7,72*	8,32*	8,82*
Heteroszkedaszticitás[e]	59,8*	44,4*	35,5*	29,5*	25,2*	22,2*	20,1*	18,8*	18,3*	18,5*
Normalitás[f]	3,29*	3,66*	3,23*	2,69*	2,32+	2,16+	2,01+	2,02+	2,23+	2,54*
RESET-teszt[g]	2,01	2,32	1,81	1,58	1,44	1,39	1,38	1,39	1,40	1,41

Független változók[a]	1993. június	1993. szeptember	1993. december	1994. március	1994. június	1994. szeptember	1994. december	1994. március	1995. június	1995. szeptember
	Standardizált regressziós paraméterek									
CIGÁNY	0,25*	0,24*	0,23*	0,21*	0,20*	0,19*	0,19*	0,20*	0,22*	0,26*
ISKOLA	-0,39*	-0,41*	-0,43*	-0,45*	-0,47*	-0,49*	-0,50*	-0,49*	-0,46*	-0,39*
VÁLLALK	-0,10+	-0,09+	-0,09+	-0,08	-0,07	-0,07	-0,06	-0,07	-0,09	-0,14+
IPFOGL	-0,00	0,01	0,02	0,04	0,05	0,07	0,08	0,09	0,09	0,08
FÖLDMIN	-0,08	-0,08	-0,07	-0,06	-0,05	-0,05	-0,04	-0,04	-0,04	-0,05
KÖZPONTI	-0,03	-0,05	-0,08	-0,12	-0,16+	-0,20+	-0,22*	-0,23*	-0,20+	-0,12
ÉSZAKNYUGATI	-0,10	-0,12	-0,14+	-0,16+	-0,19*	-0,20*	-0,21*	-0,22*	-0,21*	-0,18+
DÉLNYUGATI	-0,03	-0,05	-0,07	-0,09	-0,12	-0,13+	-0,14+	-0,13+	-0,10	-0,04
DÉLKELETI	0,10	0,07	0,03	-0,00	-0,05	-0,08	-0,10	-0,11	-0,09	-0,04
ÉSZAKKELETI	0,22+	0,20+	0,17	0,14	0,10	0,07	0,04	0,03	0,04	0,08
	Diagnosztikai tesztek[b]									
Megfigyelések száma	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
R^2	0,71	0,71	0,72	0,72	0,71	0,71	0,70	0,70	0,69	0,67
F-próba[c]	39,3*	39,8*	40,0*	39,9*	39,4*	38,5*	36,4*	36,7*	35,8*	32,6*
Korlátozatlan modell[d]	9,23*	9,45*	9,49*	9,34*	8,84*	8,50*	8,11*	7,49*	6,34*	5,01*
Heteroszkedaszticitás[e]	18,9*	20,4*	22,1*	23,5*	23,6*	22,3*	19,6*	16,5*	14,4*	14,3*
Normalitás[f]	2,71*	2,81*	2,81*	2,62*	2,19+	1,67+	0,15	-0,72	-1,27	0,32
RESET-teszt[g]	1,27	1,26	1,28	1,31	1,45	1,43	1,36	1,24	1,03	0,63

*1 százalékos szinten szignifikáns.
+5 százalékos szinten szignifikáns.

[a] A regionális dummy változók között Budapest a referenciakategória.
[b] A multikollinearitást a variancianövekedési tényezők (*variance inflation factors*, VIF) kiszámításával teszteltük. Lásd *Kennedy* [1992], 183. o. A próba értékei egyetlen esetben sem haladták meg a 3,82-es értéket, ami arra utal, hogy, hogy káros mértékű multikollinearitás nincs jelen.
[c] A magyarázó változók erejét mérő *F*-próba.
[d] A regionális változók együttes szignifikanciáját mérő *F*-próba. Lásd *Greene* [1993], 204. o.
[e] Cook-Weisberg-féle teszt a heteroszkedaszticitás mérésére. Lásd *Cook-Weisberg* [1982]. A táblázatban a χ^2 statisztikák láthatók.
[f] Shapiro-Wilk-féle teszt a reziduumok normalitásának vizsgálatára. Lásd *Shapiro-Wilk* [1965]. Ez a sor a standard normális eloszlás megfelelő értékeit tartalmazza.
[g] Ramsey-féle RESET-teszt a lineáris regresszióból kihagyott változók tesztelésére. Lásd *Ramsey* [1969]. Ez a sor az *F*-statistisztikák értékeit tartalmazza.

4. ábra
Az átlagos iskolázottsági szint (ISKOLA) és cigányarány (CIGÁNY) regressziós paraméterének időbeli alakulása
(az ISKOLA paramétere megszorozva mínusz eggyel)



dummy változók fontosak, de meglepő módon komplementer formában: paramétereik szignifikanciája időben felcserélődik. A munkanélküliség felívelő szakaszában (1993-ig) az északkeleti régiónak volt szignifikáns munkanélküliséget növelő hatása, 1993 után viszont a központi és az északnyugati régió paramétere lett szignifikáns és munkanélküliséget csökkentő hatású.

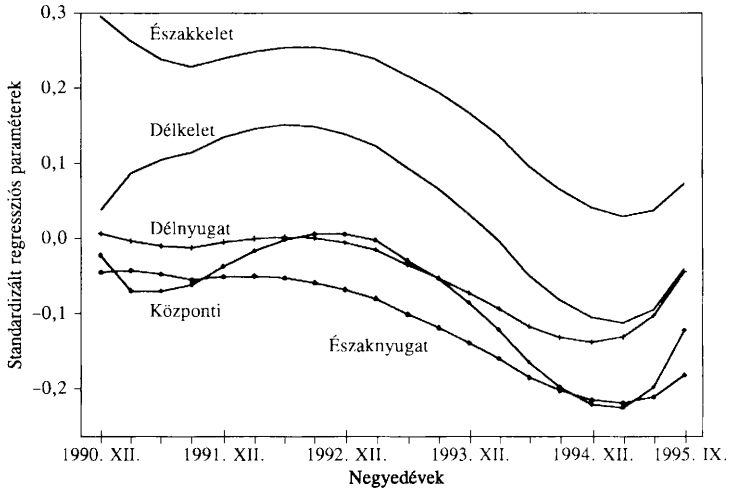
A *4. ábrán* az átlagos iskolázottság és a cigányarány paraméterének alakulását láthatjuk. (A könnyebb áttekinthetőség kedvéért az iskolázottság változójának paraméterét megszoroztuk mínusz eggyel.) Világosan látható a két együttható időbeli együttmozgásában megnyilvánuló erős inverz összefüggés. A munkanélküliség korai szakaszában (leginkább 1990-ben) átmenetileg az etnikai különbségek játszották a nagyobb szerepet a munkanélküliség regionális különbségeinek meghatározásában. Amíg az első negyedévben a cigányarány hatása több mint 50 százalékkal volt nagyobb az iskolázottsági különbségek hatásánál, addig 1994 végére ez a reláció teljesen megfordult: a képzettség hatása több mint kétszer olyan fontossá vált, mint az etnikai összetételé. A két állapot – a döntően etnikai összetétel függő, illetve a döntően emberi tőke függő regionális munkanélküliségi különbségek – közti átmenet meglehetősen egyenletes volt. (Az ellentétes irányú 1995-ös elmozdulás lehetséges okairól a későbbiekben ejtünk majd szót.)

Úgy gondoljuk, hogy a cigányarány nagy jelentősége és az iskolázottsági különbségek viszonylag mérsékelt súlya a munkanélküliség kezdeti fázisában – amikor az országos munkanélküliségi ráta értéke viszonylag alacsony volt – nem értelmezhető úgy, mintha a régiók közti iskolázottsági különbségek nem játszottak volna még lényeges szerepet. Ugyanígy az etnikai összetétel hatásának csökkenése sem jelenti azt, hogy a cigány munkavállalók foglalkoztatási esélyei javultak a későbbi időszakban. Eredményeinknek egészen másfajta értelmezést tulajdonítunk. A mi értelmezésünk szerint az alacsony képzettségű emberek foglalkoztatási lehetőségei már a kezdetekkor – amikor a helyi munkanélküliségi ráták a legtöbb esetben 5 százalék alatt voltak[10] – összeomlot-

[10] Lásd az 1990 decemberére vonatkozó sűrűségfüggvényt az *1. ábrán.*

5. ábra

A földrajzi régiókhoz tartozó regressziós paraméterek időbeli alakulása



tak. Az alacsony képzettségű emberek már a munkanélküliség korai szakaszában is felülreprezentáltak voltak a munkanélküliek körében. De a cigányok is hasonló módon felülreprezentáltak voltak az alacsony végzettségű munkanélküliek körében. A foglalkoztatási válság terhe kezdetben aránytalanul nagy mértékben hárult rájuk: őket bocsátották el elsőként, és őket vették fel legutoljára. Ahogy azonban a munkanélküliség szintje egyre magasabbra ívelt, a nem cigány munkavállalók is egyre inkább érezhették foglalkoztatási esélyeik szűkülését. Természetesen a munkanélküliek közé újonnan belépők között továbbra is aránytalanul sokan voltak az alacsony iskolai végzettségűek. Minél alacsonyabb iskolázottságú egy körzet, annál súlyosabb a foglalkoztatás válsága. Ezt az alapvető összefüggést azonban ideig-óráig eltakarja az a tény, hogy a cigány munkavállalókkal szembeni diszkrimináció azokban a körzetekben, ahol a cigány népesség aránya elég magas volt, megfelelő eszköze lehetett annak, hogy az alacsony iskolázottságú nem cigány munkavállalókat jelentős számban megóvja a munkanélküliségtől. Ez a lehetőség azonban hamar kimerült, amint a foglalkozatási válság elérte azt az mértéket, hogy már egyetlen képzetlen csoport sem kerülhette el a munkanélküliség fenyegetését.

Az *5. ábrán* a regionális paraméterek időbeli pályája látható. Itt is egy érdekes inverz összefüggést figyelhetünk meg. 1993 szeptemberéig az északkeleti régió töltött be jelentős szerepet a munkanélküliségi ráta növelésében. 1993 után azonban ez az országrész elveszítette a jelentőségét, és a központi és északnyugati régió hatása vált szignifikánssá a munkanélküliségi ráta mérséklésében. (A vizsgált időszak végén ismét megfigyelhetők az előző változók esetében is tapasztalható ellentétes tendenciák.) Az, hogy az északkeleti régióhoz tartozás önmagában – a modellbe bevont valamennyi egyéb változó hatásának kiszűrése után – is jelentős mértékben súlyosbította a foglalkoztatási válságot, két tényezőnek tulajdonítható: egyrészt annak, hogy a nehézipar válság leginkább ezt a területet érintette, másrészt pedig annak, hogy a Szovjetunió összeomlásával a régió elveszítette legfontosabb mezőgazdasági felvevőpiacait. Ezek a folyamatok 1993 végére gyakorlatilag lezárultak; a szóban forgó paraméter valószínűleg emiatt veszítette el a szignifikanciáját ettől az időponttól.

A központi és az északnyugati országrész paramétere pontosan ettől az időszaktól kezdve válik szignifikánssá. Ezt jelenséget a magyar gazdaságban az 1994-ben mutatkozó beruházási fellendülés kezdetétől figyelhetjük meg. E – főként nyugati – beruházások nagyrészt épp a fenti két országrészbe összpontosultak. Igaz ugyan, hogy ezekben a régiókban az átlagos képzettség is meglehetősen magas, az új beruházási tevékenység ezért *is* élénkebb itt, az a körülmény azonban, hogy ezekben a régiókban az iskolázottságtól *függetlenül* is alacsonyak a helyi munkanélküliségi ráták, arról tanúskodik, hogy Budapest, illetve Nyugat-Európa földrajzi közelsége önmagában is hatással van a munkahelyteremtő új beruházások létrejöttére. Szemléltetésképpen elég ha arra utalunk, milyen jelentős beruházások történtek az autógyártásban 1994-ben. Aligha lehet véletlen, hogy ezekre a beruházásokra kivétel nélkül mind a szóban forgó országrészben – a GM–Opel beruházására Szentgotthárdon, a Fordéra Székesfehérváron, az Audiéra Győrben (valamennyire az északnyugati régióban), a Suzukiéra pedig Esztergomban (a központi régióban) – került sor.

Végül ki kell térnünk arra is, miért fordultak meg a korábban stabilnak tűnő tendenciák 1995-ben minden lényeges magyarázó változónk esetében (lásd *4.* és *5. ábra*). Hasonló eredményhez jutott *Fazekas–Köllő* [1996] is, amikor az ELAR munkaerőfelvétel negyedéves hullámaiban vizsgálta a munkanélküliségből a foglalkoztatásba való átmenet egyéni esélyeit. A jobb körzetekben (az 1993. márciusi munkanélküliségi ráta alsó kvartilisében) jelentősen csökkent, a rosszabb körzetekben (az 1993. márciusi munkanélküliségi ráta felső kvartilisében) pedig jelentősen nőtt a foglalkoztatás esélye. Ennek a két tényezőnek a hatását láthatjuk mi is a *4. ábra* egymáshoz közeledő regressziós paramétereiben. Minden kétséget kizáró magyarázatot nem találtunk erre a jelenségre, de két *lehetséges* okot megemlíthetünk. Az első az aktív gazdasági programok pénzügyi forrásainak 1995-től való fokozatos beszűkülése,[11] ami leginkább a magasabb iskolázottsági szintű, urbanizáltabb körzeteket érintette, hiszen ezekben körzetekben működött a legtöbb ilyen jellegű program (átképzési program, tartós munkanélküliek bértámogatása). Minthogy a munkanélküli-nyilvántartásban az aktív programokban résztvevőket korábban foglalkoztatottként vették számba, a programok szűkülésével a résztvevők fokozatosan visszakerültek a munkanélküliek állományába. Ez pedig éppenséggel a jobb – iskolázottabb, urbanizáltabb – körzetek munkanélküliségi rátáját növeli. A másik hatás inkább az alacsony iskolázottságú körzetekre volt jellemző, hiszen itt a legelterjedtebb a tartós munkanélküliség, és ebből következően az is, hogy a munkanélküliek nemcsak a munkanélküli járadékra való jogosultságot, hanem a jövedelempótló támogatásra való jogosultságot is kimerítették 1995-re. Ahhoz, hogy ezt a jogosultságot újra megszerezzék, valamilyen munkát kell vállalniuk. Erre leginkább a közhasznú munka alkalmas, mivel az általában nem igényel különösebb képzettséget. Ez azt jelenti, hogy a regisztrált munkanélküliek egy része a munkanélküliséggel leginkább sújtott körzetekben „kvázifoglalkoztatottá" válik, így tehát – legalábbis a nyilvántartott munkanélküliek számát tekintve – a szóban forgó körzetek lemaradása csökken. Mindkét jelenség a relatív különbségek csökkenését eredményezi. Hangsúlyozzuk azonban: nem állíthatjuk azt, hogy ezzel megnyugtató magyarázatát adtuk a kérdéses jelenségnek, és azt sem tudhatjuk egyelőre, mennyire tartós tendenciákról van szó. Ennek megállapítása érdekében nyilvánvalóan idővel újra el kell végeznünk majd ezt a vizsgálatot.

[11] Az Országos Munkaügyi Központ adatai szerint az átképzési programokban résztvevők száma 36 százalékkal csökkent, míg a tartósan munkanélküliek keresetkiegészítésében részesülők száma 53 százalékkal esett vissza 1994 és 1995 szeptembere között.

A cigány kisebbséggel szembeni foglalkoztatási diszkrimináció

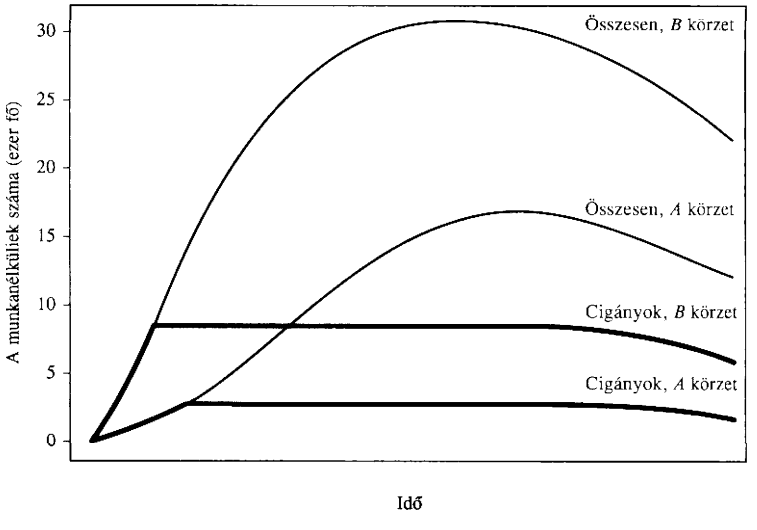
Ebben a fejezetben megpróbáljuk független érvekkel alátámasztani statisztikai eredményeinknek azt az értelmezését, hogy a cigányarány erős pozitív regressziós paramétere két különböző okra vezethető vissza: a cigányokkal szembeni foglalkoztatási diszkriminációra és a cigányok által sűrűn lakott – főként falusias – területek gazdasági elmaradottságára. Egy stilizált statisztikai modell segítségével megpróbálunk további fényt deríteni a cigányarány és az iskolázottság paraméterének inverz időbeli pályájára is.

Képzeljünk el két egyforma körzetet, amelyek csak két szempontból különböznek egymástól: a cigány népesség nagyságában és a körzetek átlagos iskolázottsági szintjében. *A* körzetben alacsony a cigány népesség részaránya, *B* körzetben pedig magas. Minthogy a cigányok iskolázottsága általában alacsony, ez a tény természetesen tükröződik *B* körzet alacsonyabb átlagos iskolai végzettségében is. Az átlagos képzettségi szint azonban a *B* körzetben *aránytalanul* alacsonyabb, mint az *A* körzetben. Ennek az az oka, hogy ahol magas a cigány népesség aránya, ott a nem cigány lakosság átlagos iskolázottsága is alacsonyabb az országos átlagnál. Mint a korábbiakban kifejtettük, hosszú távon érvényesülő jellegzetes migrációs tendenciák[12] következtében a cigány népesség magas aránya egy adott körzet gazdasági és infrastrukturális elmaradottságának közvetett indikátora is egyben.

A *6. ábrán* a munkanélküliség időbeli alakulásának idealizált modelljét láthatjuk a fenti két körzetre. Mivel idealizált modellünkben a cigány népesség magas aránya alacsony iskolázottsági szintet eredményez, ezért nem meglepő, hogy a munkanélküliségi ráta értéke – bármiféle diszkrimináció nélkül is – magasabb lesz abban a körzetben, ahol a cigány népesség aránya nagyobb. Foglalkoztatási diszkrimináció jelenlétében azonban nemcsak a munkanélküliségi ráta lesz magasabb, de a cigányok felülreprezentáltak is

6. ábra

A munkanélküliség kialakulásának idealizált modellje relatíve alacsony *(A)*, illetve relatíve magas *(B)* cigány népességgel rendelkező körzetekben



[12] Az erről szóló érvelést lásd a 662. oldalon.

5. táblázat
Az alacsony iskolázottságú[a] munkanélküliek néhány adata
(1990, 1993)

Megnevezés	1990[b]	1993
A munkanélküliek száma országosan (fő)	68 544	247 534[e]
A cigány munkanélküliek száma (fő)	20 139[c]	45 997[f]
Országos munkanélküliségi ráta (százalék)	3,80	20,08
Cigány munkanélküliségi ráta (százalék)	18,04	52,66
A cigányok aránya a munkanélküliek között (százalék)	29,38	18,58
A cigányok felülreprezentációja a munkanélküliek között[d]	4,31	2,73

[a] Legfeljebb nyolc befejezett osztály.

[b] Az adatokat az 1990-es népszámlás egyéni file-jából (CD-ről) számítottuk ki.

[c] A cigány munkanélküliekre vonatkozó nyers adatokat a népszámlálásból vettük. A népszámlálás cigány népessége azonban nem tekinthető reprezentatívnak, mivel ott a cigány népességet önbevallás révén azonosították, ami a reálisnál lényegesen alacsonyabb számot ad az ország cigány lakosságáról. Mind népességszám, mind -összetétel szerint jóval reálisabb becslést kapunk a szociológiai definíció alkalmazásával. E szerint cigánynak azt tekinthető, akit a nem cigány környezet cigánynak tart. Ezt a kritériumot használta az 1993-as országos reprezentatív cigányfelvétel. Hogy tehát valósághoz hű számadatokhoz jussunk, a népszámlás adatait átsúlyoztuk az 1993-as cigányfelvétel segítségével. Súlyokként a cigányfelvétel regionális eloszlását használtuk, az abszolút számokat pedig a cigányfelvétel mintavételi súlyainak reciproka segítségével képeztük.

[d] Az alacsony iskolai végzettségű cigányok aránya a 15–74 éves korcsoportban (nappali tagozatos diákok nélkül) 6,81 százalék volt 1993-ban. Ez a nevezője annak az arányszámnak, amivel a felülreprezentációt mértük. Az országos adat forrása a KSH munkaerő-felvétele (1993. ősz), a cigány adatok forrása a cigányfelvétel volt. A számlálók a táblázat ötödik sorából származnak (a cigányok aránya a munkanélküliek között).

[e] *Forrás*: A KSH munkaerő-felvételének 1993. őszi hulláma.

[f] *Forrás*: A Szociológiai Intézet 1993. évi reprezentatív cigányfelvétele.

lesznek az alacsony iskolai végzettségű munkanélküliek között. A következőkben empirikusan is megmutatjuk, hogy pontosan ez az eset áll fenn Magyarországon – különösen a munkanélküliség korai szakaszában. Tökéletes diszkrimináció esetén – ezt modelleztük a *6. ábrán* – a munkanélküliség terhét egyedül a cigányok viselik egészen addig, amíg ezt a munkanélküliség abszolút mértéke és a cigány munkavállalók száma megengedi. Amíg vannak cigányok a foglalkoztatottak között, közülük fognak kikerülni a munkanélküliek. Ez az oka annak, hogy ebben a korai szakaszban a cigányarány – még a körzetek közötti iskolázottsági különbségek hatásának kiszűrése után is – olyan szorosan együtt mozog a regionális munkanélküliségi rátával.

A helyzet azonban fokozatosan megváltozik a foglalkoztatási válság mélyülésével, hiszen a cigány emberek többsége ekkorra már kiszorult a munkapiacról. Ahogy a nem cigány dolgozók közül is egyre többen válnak munkanélkülivé, úgy nő meg az átlagos oktatási szintekben fellelhető regionális különbségek fontossága is, hiszen az újonnan regisztráltak között az alacsony végzettségű nem cigány munkanélküliek súlya is egyre inkább megemelkedik. Az etnikai különbségek jelentősége ezzel párhuzamosan természetesen csökkenni fog, mivel a cigány munkanélküliek súlya fokozatosan lecsökken az alacsony végzettségű munkanélküliek között. Ez az oka annak, hogy a cigányarány és az iskolázottság regressziós paramétere ellentétes irányban mozog.

Az *5. táblázat* alapján közvetlenül belátható, amit a cigány népességgel szembeni foglalkoztatási diszkriminációról állítottunk. Bárhogyan értelmezzük is a statisztikai modell cigányarány-változójának paraméterét, ha a cigányok felül voltak reprezentálva a hasonlóan alacsony képzettségű munkanélküliek között a munkanélküliség korai szakaszában, akkor ez közvetlenül bizonyítja, hogy hátrányosan megkülönböztették őket mind a felvételek, mind az elbocsátások során. A *6. ábra* idealizált modellje szerint a cigány munka-

nélküliek számának időbeli alakulása a korai szakaszban egybeesik az összes munkanélküli számának alakulásával. Vagyis a cigányok aránya a munkanélküliek között 100 százalék. Ez az összefüggés a valóságban természetesen sztochasztikusan teljesül. Az *5. táblázat* szerint a gazdasági átmenet kezdetén[13] az alacsony iskolai végzettségű cigány népesség körében a munkanélküliségi ráta elérte a 18 százalékot (miközben a megfelelő országos ráta értéke 4 százalék körül volt), és a cigányok részaránya az alacsony végzettségű munkanélküliek között megközelítette a 30 százalékot. Ez *431 százalékos felülreprezentációt* jelent a hasonlóan definiált felnőtt lakossághoz viszonyított arányukhoz képest. Amint azonban a munkanélküliség 1993 második felére elérte a csúcspontját, ez az arány 30 százalékról 20 százalékra esett vissza. Így a cigányok felülreprezentációja az alacsony végzettségű munkanélküliek között szintén visszaesett 431 százalékról 273 százalékra. Ez az oka annak, hogy a cigányarány paraméterének értéke csökken az időben. Ezek az eredmények nagy biztonsággal alátámasztják azt a sejtésünket, hogy hazánkban jelen van az etnikai alapú foglalkoztatási diszkrimináció.

Nem állíthatjuk, hogy a diszkrimináció lenne az egyetlen oka a cigányarány pozitív paraméterének a regionális munkanélküliségi ráta regressziós egyenleteiben. Amint korábban is jeleztük, a cigány népesség nagy aránya közvetett indikátora is egy adott terület gazdasági, infrastrukturális elmaradottságának. Ezért nem veszíti el a szignifikanciáját a cigányarány paramétere – és marad viszonylag erős – azután is, hogy az iskolázottságban meglevő különbségek válnak a regionális munkanélküliségi különbségek meghatározó tényezőjévé. Ezt az állítást is megpróbáltuk közvetlen bizonyítékkal alátámasztani.

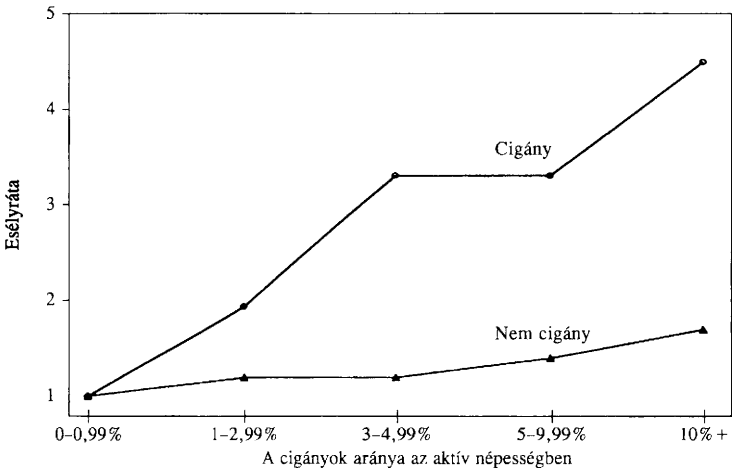
Külön-külön a cigány és a nem cigány aktívakra (foglalkoztatottakra *és* munkanélküliekre) fölállított *egyéni szintű* logit egyenletek segítségével megbecsültük a munkanélküliségnek a foglalkoztatáshoz viszonyított relatív esélyeit. Magyarázó változóink magukban foglalták az egyének fontosabb személyes jellemzőit (nemét, korát, eltartott gyerekeinek számát, iskolázottságát), illetve két *körzetszintű* kontextuális változót (a körzet átlagos iskolázottsági szintjét, illetve a munkaképes korú cigány lakosság arányát a munkaképes korú teljes népességen belül). Részletes eredményeink az *A mellékletben* találhatók. Itt most kizárólag a cigány népesség arányát leképező dichotóm változók paramétereire, illetve az ebből számított esélyrátákra vagyunk kíváncsiak.

A *7. ábrán* a körzeti cigány népesség arányától függő esélyrátákat – a munkanélküliségnek a foglalkoztatáshoz viszonyított relatív esélyeit – rajzoltuk ki külön a cigány és a nem cigány alminta esetében. (Az ábrán látható görbék a nem, a kor, a gyermekszám, az egyéni iskolai végzettség és a körzetszintű iskolázottság hatásától megtisztított, nettó hatásokat mutatják.) A nem cigány mintában a paraméterek emelkedése arra utal, hogy a magas cigányarány egy adott terület gazdasági elmaradottságát is jelzi. Máskülönben nehezen lehetne érthető, hogy a *cigány* lakosság részarányának emelkedésével miért romlanának a *nem cigány* munkavállalók foglalkoztatási esélyei. Ugyanakkor az a tény, hogy a cigány minta esetében a paraméterek emelkedése ennél lényegesen meredekebb, megint csak a foglalkoztatási diszkrimináció jelenlétét támasztja alá. Ahol a cigány népesség részaránya magas, ott a minden egyéb szempontból hasonló cigány munkavállalók foglalkoztatási esélyei lényegesen rosszabbak, mint ott, ahol a cigányság területi részaránya alacsony. Ez azt jelenti, hogy a foglalkoztatási diszkrimináció az ország azon régióiban erős, ahol nagy a verseny az alacsony képzettséget igénylő állások iránt, és ahol az alacsony iskolai végzettségű többség munkanélküliségi problémája a legkönnyebben egy alacsony képzettségű etnikai kisebbség diszkriminációja árán enyhíthető.

[13] 1990 januárjában, a népszámlálás idején.

7. ábra

A munkanélküliségnek a foglalkoztatottsághoz viszonyított relatív esélyei a cigány és nem cigány aktív népességre a körzet cigány népességének függvényében (nem, kor, gyermekszám, egyéni iskolai végzettség, körzetszintű iskolázottsági szint hatása kiszűrve)



Forrás: B melléklet logit egyenletei.

Összegzés

Megvizsgáltuk az iskolázottság és a cigány népességgel szembeni diszkrimináció relatív fontosságát a munkanélküliségi ráták regionális különbségeinek meghatározásában 1990 és 1995 között, a magyarországi munkanélküliség első öt évében. Felfigyeltünk arra, hogy ezeknek a különbségeknek az időbeli alakulása igen jellegzetes tendenciákat követett. A rendszerváltás utáni első évekre igen szélsőséges relatív különbségek alakultak ki, melyek azonban hamarosan szűkülni kezdtek, 1992-re pedig nagyjából stabilizálódtak. A relatív munkanélküliségi különbségek azóta gyakorlatilag állandónak tekinthetők. A körzetek közötti hatalmas egyenlőtlenségeket az első időszakban igen nagy mértékben okozta a felső decilisbe tartozó körzetek kiemelkedően magas munkanélküliségi rátája. E kiemelkedően magas relatív munkanélküliségi rátáknak a megjelenése a legelmaradottabb területeken 1990-ben, majd gyors csökkenésük 1991-ben, végül pedig az 1992-től megfigyelhető stabil pályájuk sajátos oksági összefüggések jelenlétére utal. A relatív területi egyenlőtlenségek változásait egy intertemporális statisztikai modell segítségével vizsgáltuk meg tüzetesebben.

Modellünk a következő eredményekhez vezetett. A vizsgált időszak egészében a cigány népesség aránya, illetve az átlagos iskolázottsági szint bizonyult a regionális munkanélküliségi különbségeket alakító döntő tényezőnek. A két tényező fontossága azonban időben fordított módon alakult. A gazdasági átalakulás korai szakaszában a cigány népesség nagyságában meglevő különbségek határozták meg inkább a körzetek közötti munkanélküliségi eltéréseket. Ez az összefüggés azonban 1994 végére teljesen megfordult. Az elsősorban etnikumfüggő regionális egyenlőtlenségekből az elsősorban emberi tőke függő egyenlőtlenségekbe való átmenet nagyon egyenletesnek bizonyult.

A cigányarány pozitív paraméterét két különböző okra vezettük vissza. Egyrészt arra,

hogy a cigányokkal szemben hátrányos megkülönböztetést alkalmaznak a munkaerőpiacon, ezért népességük nagysága közvetlenül növeli a munkanélküliek állományát. Ez a tényező volt a cigányarány változó teljes hatásának legfontosabb összetevője az átmenet korai szakaszában. A cigány népesség aránya másrészt – közvetett módon – az adott terület gazdasági elmaradottságát is méri. A cigány népesség aránya ugyanis általában ott nagyobb, ahol fejletlen az infrastruktúra és a gazdaság állapota is rossz. Ebben a jelenségben évtizedes migrációs tendenciák eredményei csapódtak le. A cigányarány paraméterének szignifikanciája 1993 után valószínűleg nagyrészt ennek az externális tényezőnek tudható be. Független bizonyítékokat mutattunk be mind a foglalkoztatási diszkrimináció, mind a bemutatott externális hatás létezésének bizonyítására. Arra a következtetésre jutottunk, hogy a munkanélküliségi ráta relatív területi különbségeit hosszabb távon elsősorban az adott körzet emberi tőke állománya határozza meg. Ezt bizonyítja az is, hogy az iskolázottság jelentősége azonnal emelkedni kezdett, amint a cigány foglalkoztatottak jó része már kiszorult a munkaerőpiacról, és ezzel kimerült az a lehetőség, hogy munkanélküliség terheit még tovább hárítsák a cigány kisebbségre.

Gazdasági kontrollváltozóink (vállalkozási sűrűség, ipari foglalkoztatottság, földminőség) meglepő módon nem játszottak jelentős szerepet a regionális munkanélküliségi egyenlőtlenségek alakításában. A földrajzi sajátosságok azonban – az iskolázottságtól és az etnikai összetételtől függetlenül – fontos szerepet töltenek be a regionális különbségek meghatározásában. Az átmenet első éveiben az északkeleti országrészhez való tartozás volt az, ami egy körzet foglalkoztatottsági helyzetét súlyosbította, 1994 óta azonban a Budapesthez vagy a nyugati határhoz való közelség volt az, ami a helyi munkanélküliséget enyhítette.

Hivatkozások

Cook, R.D. – Weisberg, S. [1982]: Residuals and Influence in Regression. Chapman and Hall, New York.

Fazekas Károly [1993]: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Fazekas Károly–Köllő János [1996]: Regional Differences of Unemployment in Hungary. Paper prepared for ACE Network Extent and Causes of Regional Labour Market Diversification in Hungary and Poland, kézirat, április.

Greene, W.H. [1993]: Econometric Analysis. Macmillan, New York.

Hall, R.E. [1972]: Turnover in the Labor Force. Brookings Papers on Economic Activity, 3. sz.

Kennedy, P. [1992]: A Guide to Econometrics. The MIT Press, Cambridge, Massachussetts.

Kertesi Gábor [1994]: Cigányok a munkaerőpiacon. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

Kertesi Gábor [1995]: The Changing Role of Race and Human Capital in Regional Unemployment Rate Differentials in Hungary, 1990–1994. ILO/Japan Project on Employment Policies for Transition in Hungary,working paper no. 25. Budapest, szeptember.

Ramsey, J.B. [1969]: Test for Specification Errors in Classical Linear Least Squares Regression Analysis. Journal of the Royal Statistical Society, Series B 31: 350–371. o.

Shapiro, S.S.–Wilk, M.B. [1965]: An Analysis for Variance Test for Normality (Complete Samples). Biometrika, 591–611. o.

Svejnar, J.–Terrell, K.–Münich, D. [1995]: Unemployment in the Czech and Slovak Republics. Megjelent: *Svejnar, J.* (szerk.): The Czech Republic and Economic Transition in Eastern Europe, Academic Press, New York.

White, H. [1980]: A Heteroscedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroscedasticity. Econometrica, 817–830. o.

A) melléklet

A munkanélküliség egyéni esélyeit meghatározó tényezők
(logit becslés)

Független változó	Függő változó: Munkanélküli-e? igen=1, nem=0 (a gazdaságilag aktívakra)					
	nem cigány minta			cigány minta		
	esélyráta	std. hiba	$P>\|z\|$	esélyráta	std. hiba	$P>\|z\|$
Nem	0,772	0,032	0,000	0,912	0,088	0,342
Kor	0,996	0,012	0,756	1,104	0,034	0,001
Kor^2	1,000	0,000	0,051	0,998	0,000	0,000
Gyerekek[a]	0,927	0,023	0,002	1,197	0,040	0,000
0 osztály	5,843	4,236	0,015	4,522	1,331	0,000
1–7 osztály	1,828	0,232	0,000	1,629	0,188	0,000
Szakmunkás	0,661	0,034	0,000	0,702	0,089	0,000
Középiskola	0,499	0,027	0,000	0,535	0,162	0,039
Felsőfokú	0,153	0,017	0,000	0,213	0,231	0,155
ISKOLA[b]	0,777	0,029	0,000	0,774	0,074	0,000
CIG1–3%	1,195	0,082	0,009	1,937	0,647	0,008
CIG3–5%	1,194	0,103	0,040	3,319	1,151	0,048
CIG5–10%	1,398	0,111	0,000	3,314	1,105	0,000
CIG10%+	1,693	0,180	0,000	4,510	1,589	0,000
	Esetszám (fő)	23 216		Esetszám (fő)	2 199	
	$\chi^2(14)$	1002.95		$\chi^2(14)$	238.18	
	Prob > χ^2	0,00001		Prob > χ^2	0,00001	
	Pszeudo R^2	0,0564		Pszeudo R^2	0,0781	

[a] Az eltartott gyerekek száma a megfigyelt személy háztartásában.

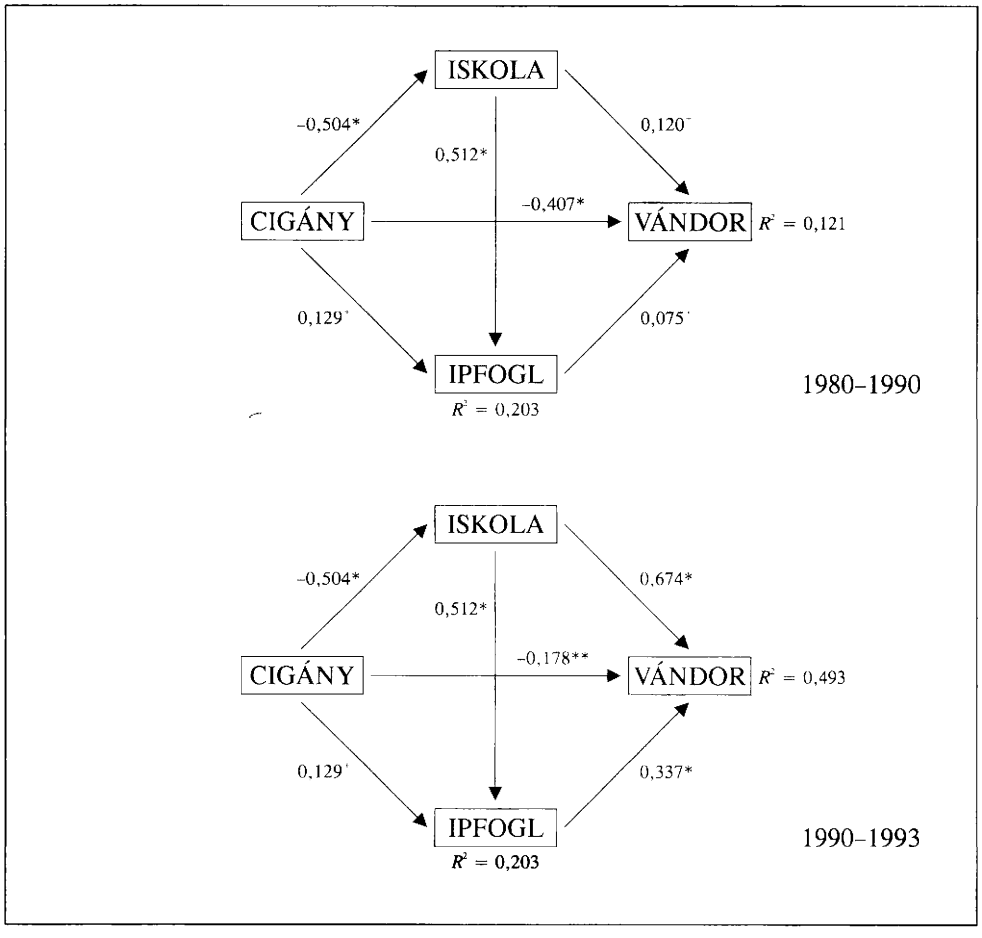
[b] Az egy főre jutó elvégzett osztályok száma a hét évesnél idősebb népességben 1990-ben a megfigyelt személy körzetében. Lásd *1. táblázat.*

Megjegyzés: CIG–1% – CIG10%+ dummy változók, amelyeket a munkaképes korú cigány népességnek a hasonló korú felnőtt népességen belüli arányából (CIGFELN) képeztünk, és körzet szinten rendeltünk az egyénhez. A referenciakategória az a körzet volt, ahol a cigány népesség aránya 1 százalék alatt van (CIG–1%). Az egyéni iskolázottsági dummy változók között a 8 befejezett osztály volt a referenciakategória.

Források: Cigány egyenlet: a Szociológiai Intézet 1993. évi reprezentatív cigányfelvétele. Nem cigány egyenlet: a KSH munkaerő-felvételének 1993. őszi hulláma.

B) melléklet

A cigányarány (CIGÁNY) és a vándorlási egyenleg (VÁNDOR) közötti kapcsolat, standardizált regressziós paraméterek

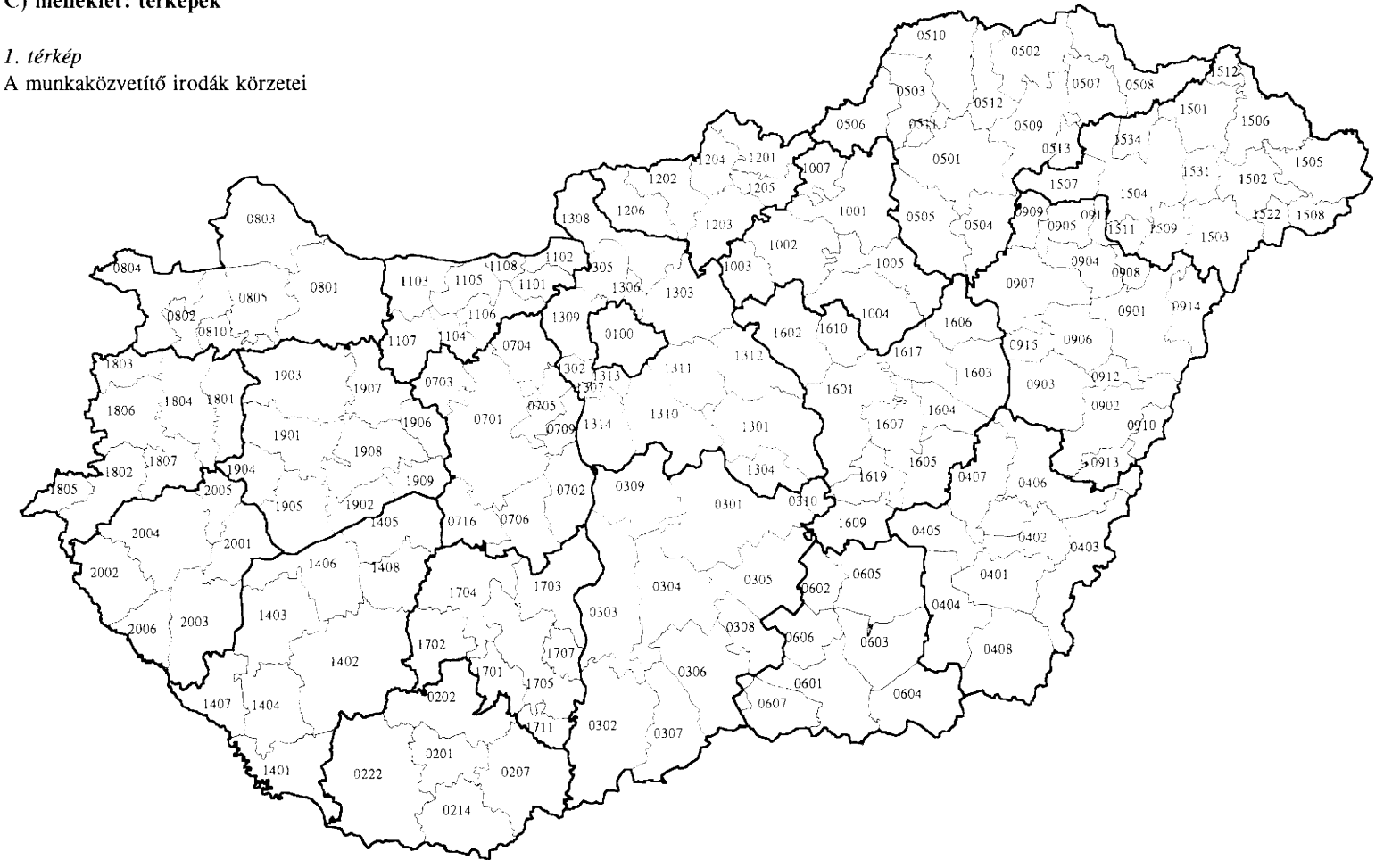


*$p \leq 0{,}0001$ szinten szignifikáns.
**$p \leq 0{,}01$ szinten szignifikáns.
+ Semmilyen szokásos szinten nem szignifikáns.

Megjegyzés: A vándorlási egyenleg (VÁNDOR) egyenletét az 1980–1990-es időszakra White heteroszkedaszticitás-konzisztens becslési eljárásával számítottuk ki. Vándorlási egyenleg = az adott körzetbe való beköltözések és kiköltözések különbsége osztva a bázisidőszak lakónépességével.

C) melléklet: térképek

1. térkép
A munkaközvetítő irodák körzetei



Ábramagyarázat az *1. térképhez*

Budapest
0100 Budapest

Baranya megye
0201 Pécs
0202 Komló
0207 Mohács
0214 Siklós
0222 Szigetvár

Bács-Kiskun megye
0301 Kecskemét
0302 Baja
0303 Kalocsa
0304 Kiskőrös
0305 Kiskunfélegyháza
0306 Kiskunhalas
0307 Bácsalmás
0308 Kiskunmajsa
0309 Kunszentmiklós
0310 Tiszakécske

Békés megye
0401 Békéscsaba
0402 Békés
0403 Gyula
0404 Orosháza
0405 Szarvas
0406 Szeghalom
0407 Gyomaendrőd
0408 Mezőkovácsháza

Borsod megye
0501 Miskolc
0502 Encs
0503 Kazincbarcika
0504 Tiszaújváros
0505 Mezőkövesd
0506 Ózd
0507 Sárospatak
0508 Sátoraljaújhely
0509 Szerencs
0510 Edelény
0511 Sajószentpéter
0512 Szikszó
0513 Tokaj

Csongrád megye
0601 Szeged
0602 Csongrád
0603 Hódmezővásárhely
0604 Makó
0605 Szentes
0606 Kistelek
0607 Mórahalom

Fejér megye
0701 Székesfehérvár
0702 Dunaújváros
0703 Mór
0704 Bicske
0705 Gárdony
0706 Sárbogárd
0709 Ercsi
0716 Enying

Győr-Sopron megye
0801 Győr
0802 Kapuvár
0803 Mosonmagyaróvár
0804 Sopron
0805 Csorna
0810 Beled

Hajdú-Bihar megye
0901 Debrecen
0902 Berettyóújfalu
0903 Püspökladány
0904 Hajdúböszörmény
0905 Hajdúnánás
0906 Hajdúszoboszló
0907 Balmazújváros
0908 Hajdúhadház
0909 Polgár
0910 Biharkeresztes
0911 Hajdúdorog
0912 Derecske
0913 Komádi
0914 Vámospércs
0915 Nádudvar

Heves megye
1001 Eger
1002 Gyöngyös
1003 Hatvan
1004 Heves
1005 Füzesabony
1007 Pétervására

Komárom megye
1101 Dorog
1102 Esztergom
1103 Komárom
1104 Oroszlány
1105 Tata
1106 Tatabánya
1107 Kisbér
1108 Nyergesújfalu

Nógrád megye
1201 Salgótarján
1202 Balassagyarmat
1203 Pásztó
1204 Szécsény
1205 Bátonyterenye
1206 Rétság

Pest megye
1301 Cegléd
1302 Érd
1303 Gödöllő
1304 Nagykőrös
1305 Szentendre
1306 Dunakeszi
1307 Százhalombatta
1308 Vác
1309 Budaörs
1310 Dabas
1311 Monor
1312 Nagykáta
1313 Szigetszentmiklós
1314 Ráckeve
1315 Zsámbék

Somogy megye
1401 Barcs
1402 Kaposvár
1403 Marcali
1404 Nagyatád
1405 Siófok
1406 Balatonboglár
1407 Csurgó
1408 Tab

Szabolcs-Szatmár megye
1501 Kisvárda
1502 Mátészalka
1503 Nyírbátor
1504 Nyíregyháza
1505 Fehérgyarmat
1506 Vásárosnamény
1507 Tiszavasvári
1508 Csenger
1509 Nagykálló
1511 Újfehértó
1512 Záhony
1522 Nagyecsed
1531 Baktalórántháza
1534 Ibrány

Szolnok megye
1601 Szolnok
1602 Jászberény
1603 Karcag
1604 Kisújszállás
1605 Mezőtúr
1606 Tiszafüred
1607 Törökszentmiklós
1609 Kunszentmárton
1610 Jászapáti
1617 Kunhegyes
1619 Martfű

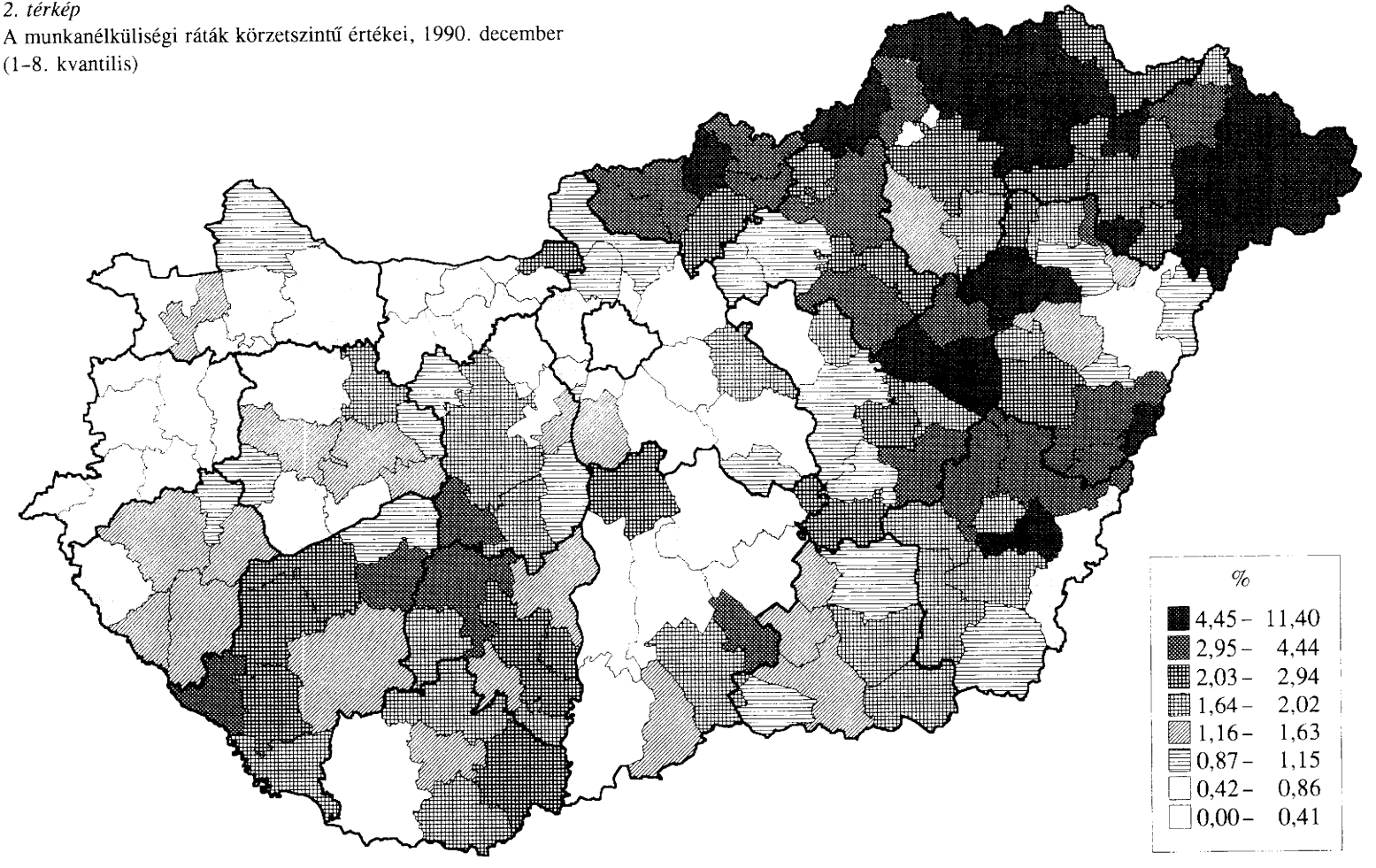
Tolna megye
1701 Bonyhád
1702 Dombóvár
1703 Paks
1704 Tamási
1705 Szekszárd
1707 Tolna
1711 Bátaszék

Vas megye
1801 Celldömölk
1802 Körmend
1803 Kőszeg
1804 Sárvár
1805 Szentgotthárd
1806 Szombathely
1807 Vasvár

Veszprém megye
1901 Ajka
1902 Balatonfüred
1903 Pápa
1904 Sümeg
1905 Tapolca
1906 Várpalota
1907 Zirc
1908 Veszprém
1909 Balatonalmádi

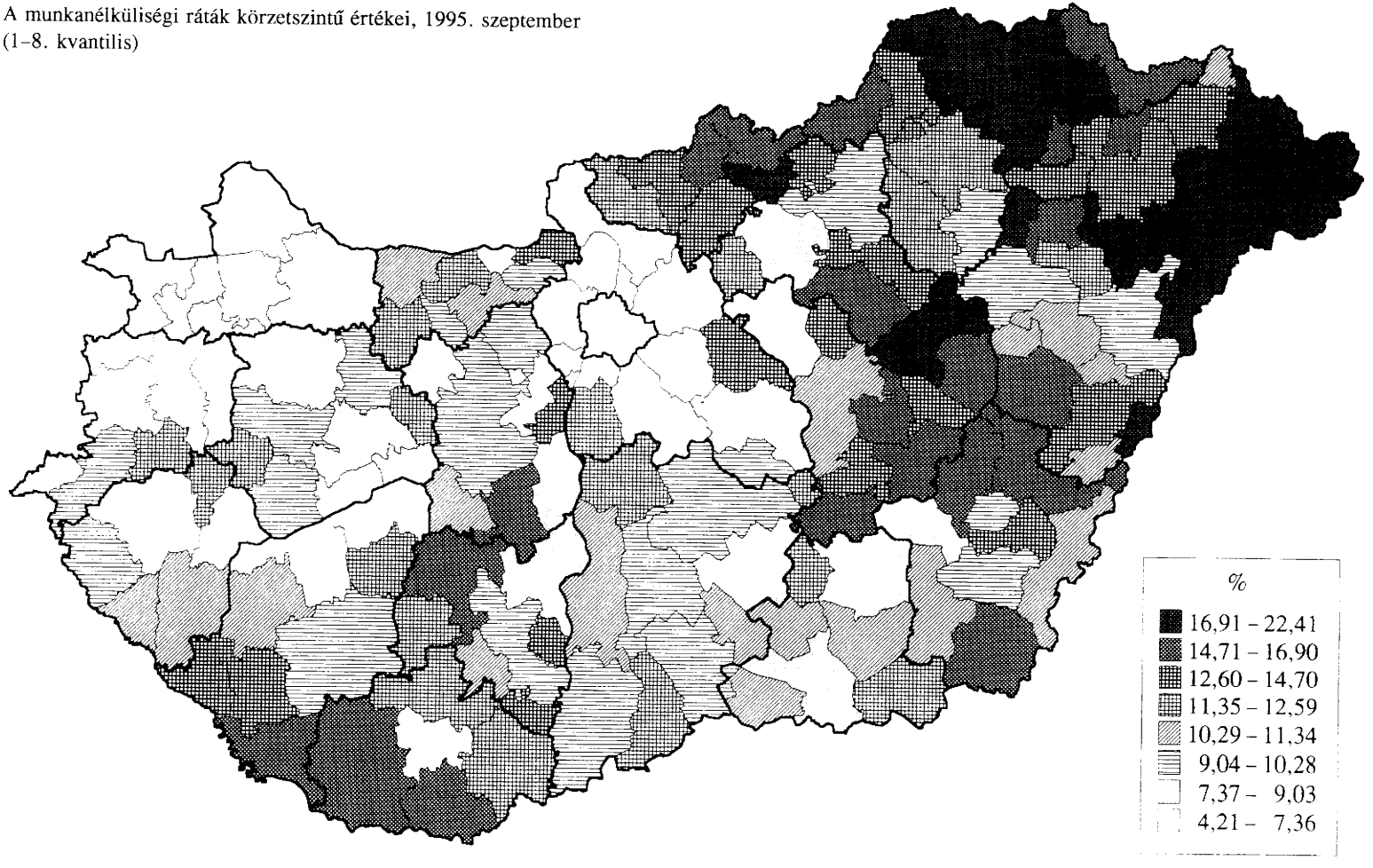
Zala megye
2001 Keszthely
2002 Lenti
2003 Nagykanizsa
2004 Zalaegerszeg
2005 Zalaszentgrót
2006 Letenye

2. térkép
A munkanélküliségi ráták körzetszintű értékei, 1990. december
(1–8. kvantilis)

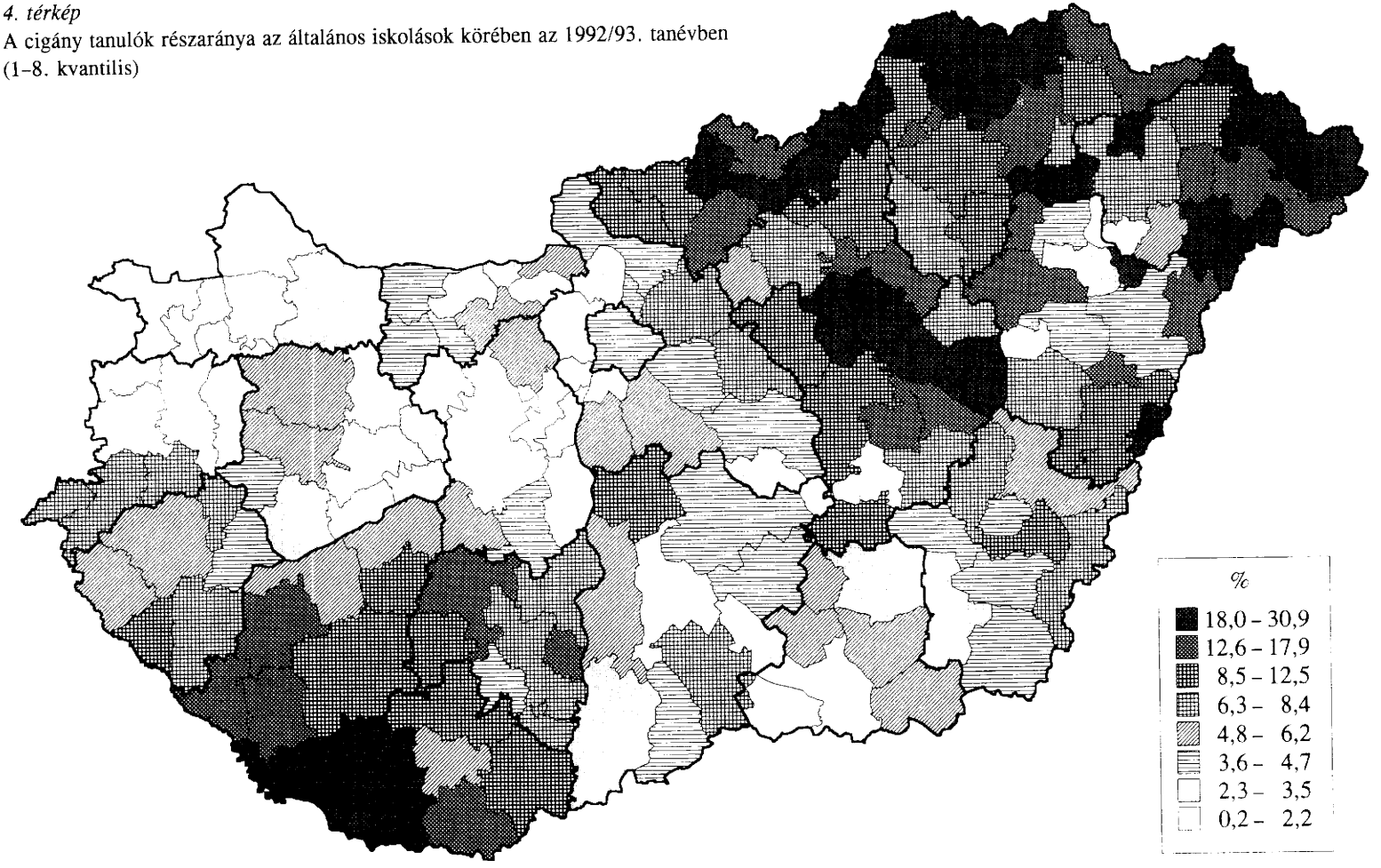


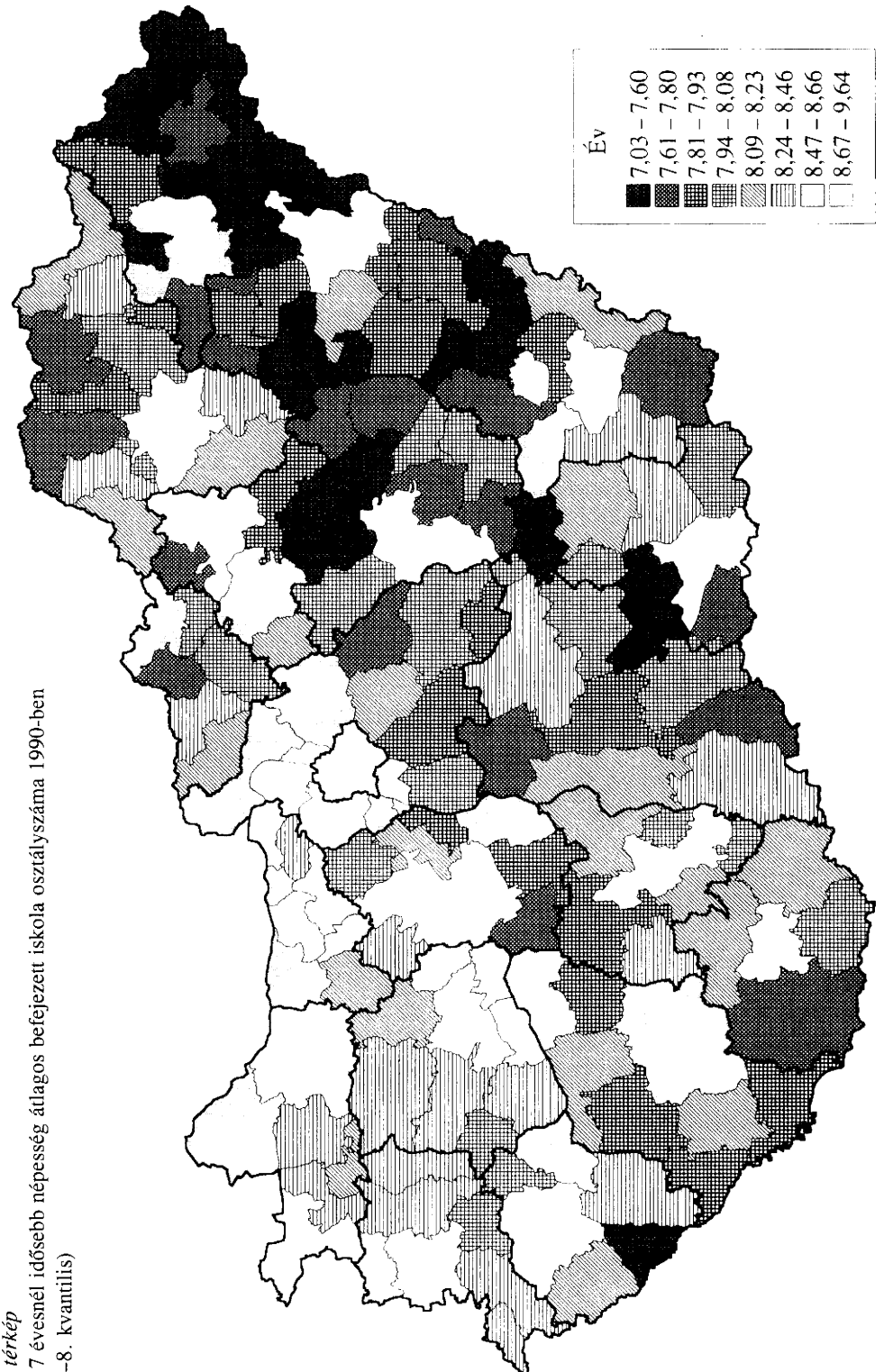
3. térkép

A munkanélküliségi ráták körzetszintű értékei, 1995. szeptember
(1–8. kvantilis)



4. térkép
A cigány tanulók részaránya az általános iskolások körében az 1992/93. tanévben
(1–8. kvantilis)





5. térkép
A 7 évesnél idősebb népesség átlagos befejezett iskola osztályszáma 1990-ben
(1–8. kvantilis)

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (682–698. o.)

Tímár János

A munkaerő-kínálat alakulása 2010-ig

A tanulmány a munkaerő-kínálat volumenének, nemek és életkor szerinti struktúrájának a következő másfél évtizedben várható változását mutatja be. Ez a prognózis egyfelől néhány aktuális foglalkoztatáspolitikai következtetés levonására is alkalmat ad, másfelől kiinduló alapot nyújt a munkaerő-kínálat és a munkaerő-kereslet foglalkozási/képzettségi struktúrájának prognosztizálására, ami a foglalkoztatáspolitika és az oktatáspolitika megalapozásának egyik fontos feltétele.*

Jobb a helyes, bár pontatlanul jelölt,
mint a pontosan kitűzött, de téves utat követni.
(*Samuelson*)

A fejlett piacgazdaságokban a társadalompolitika és a gazdaságpolitika stratégiai döntéseinek előkészítésére hosszabb ideje széles körben alkalmazzák a távlati prognózisokra épülő módszeres indikatív tervezést. Magyarországon a rendszerváltás kezdeti forgatagában nemcsak a direktív tervezésnek az „új gazdasági reform" utáni maradványait számolták fel, hanem az Országos Tervhivatalt is megszüntették, amelynek keretei között a hatvanas évektől a nyolcvanas évekig nemzetközileg is nagy érdeklődést és elismerést kiváltó indikatív tervezés folyt. Az így előálló, egyre nyomasztóbb hiány pótlására, a Világbank támogatásával, a Munkaügyi Minisztérium és a Művelődési és Közoktatási Minisztérium 1995-ben létrehozta az Emberi Erőforrások Távlati Fejlesztési Bizottságot (EETFB) az 1994 és 2010 közötti munkaerő-kínálat és munkaerő-kereslet prognosztizálására. A statisztikai adatok összeállításának nehézségei, illetve hiánya, valamint munkaszervezési okok miatt ezt a feladatot több részre kellett szétbontani. Első lépésként a népességi prognózis,[1] majd ebből kiindulva *a munkaerő-kínálat életkor és nemek szerint részletezett volumenének prognózisa* készült el.[2] Ennek fontosabb eredményeit foglaljuk össze a következőkben.

* A tanulmány az azonos című, 2.sz. EEFTB-dokumentum rövidített szövege.

[1] EETFB 1. sz. dokumentum: *Hablicsek László*: Népesség-előreszámítások, demográfiai forgatókönyvek a nemzetközi vándorlás figyelembevételével, 1994–2010. A dokumentumot az MTA Demográfiai Bizottsága, az MTA Munkatudományi Bizottsága, valamint az EETFB megvitatta és jóváhagyta.

[2] A népesség és a gazdaságilag aktív népesség iskolázottság és képzettség szerinti struktúrájának, valamint a munkaerő-kereslet volumene és struktúrája prognózisainak kidolgozása a közeljövőben fejeződik be.

Tímár János egyetemi tanár, a Munkaügyi Minisztérium tanácsadó szakértője.

Fogalmak és módszertani problémák

A munkaerő-kínálati prognózis a kor és nem szerinti gazdasági aktivitási rátáknak – a foglalkoztatottakat[3] és a munkanélkülieket magában foglaló gazdaságilag aktív népesség és a népesség hányadosainak – előrebecslésén nyugszik Az aktivitási ráták prognosztizálását az 1910–1990 közötti népszámlálások és a KSH 1994. évi munkaerő-felmérés adataira, valamint nemzetközi összehasonlító elemzésre alapoztuk.

A gazdaságilag aktív népesség prognózisának kiindulópontjául szolgáló 1990. és 1994. évi népességszám nagyobb a népszámlálás, valamint a munkaerő-felmérés adatainál, mivel a prognózis – a KSH hivatalos publikációitól eltérően – a nemzetközi vándorlás becsült egyenlegét is figyelembe vette. Ez növeli kissé a foglalkoztatással és az oktatással szembeni igényeket, ami a prognózis célja szempontjából kisebb hiba, mintha a bázisadatok, hivatalos „pontosságára" törekedve alábecsülnénk a népesség és ezzel a munkaerő-kínálat várható volumenét, valamint az oktatás iránti keresletet.

A népesség nemek és életkor szerinti gazdasági aktivitásáról a népszámlálások és a munkaerő-felmérések tartalmaznak információkat. A nemzetközi gyakorlatban az aktivitási rátákat általában ötéves korcsoportokra számítják. Egyes korábbi népszámlálások néhány ötéves korcsoportot összevontak. Összehasonlítható idősorok előállítása céljából az összevont korcsoportok aktivitási rátáit a rendelkezésre álló más időponti adatok arányainak megfelelően úgy bontottuk szét, hogy azok a gazdaságilag aktív népesség számát ne módosítsák.

Az 1960–1990 közötti időszak gazdasági aktivitási rátáinak megállapításában problémát okozott, hogy a hazai statisztika a foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás fogalmait a nemzetközi gyakorlattól eltérően alkalmazta. A KSH által a „foglalkoztatott" kategória helyett alkalmazott „aktív kereső" fogalom nem foglalta magában azokat, akik nyugdíjuk szüneteltetése nélkül vállaltak munkát, valamint azokat sem, akik gyermekgondozási szabadságon voltak. 1990-től bevezették a „foglalkoztatott" kategóriát és a nyugdíjjövedelem mellett dolgozókat is idesorolták. Ezenkívül a foglalkoztatottak közé sorolták a gyermekgondozási szabadságon levő személyeket is, mivel a korábbi rendelkezések szerint ez a szabadság csak a munkaviszonyban állókat és a szövetkezeti tagokat illette meg, és a szabadság ideje alatt tilos volt a munkavállalás. Ennek megfelelően a KSH 1980-ig visszamenőleg módosította a munkaerőmérlegeket, és jelenleg is ennek megfelelően közli a mérlegek, valamint a munkaerő-felmérések adatait.[4]

A munkaerő-prognózisokban természetesen „foglalkoztatottnak" tekintjük a nyugdíj mellett dolgozókat. A gyermekgondozási szabadság újabb szabályozása miatt időszerűtlenné vált viszont az 1990-ben bevezetett gyakorlat, és így a gyesen, gyeden levő személyeket gazdaságilag inaktívnak tekintjük.[5] Az így értelmezett foglalkoztatottak és a nemzetközi standardoknak megfelelő munkanélküliek együtt jelentik a gazdaságilag aktív népességet.

Az előzőeknek megfelelően az 1970., az 1980. és az 1990. évi népszámlálások „aktív kereső" adatait átdolgoztuk, és a korrigált adatok alapján számítottuk ki a prognózisokban szereplő gazdasági aktivitási rátákat.[6] A KSH munkaerő-felmérés alapján azonos

[3] A foglalkoztatottak fogalma magában foglalja a bérből élő munkásokat és alkalmazottakat, az önállókat (egyéni vállalkozókat) és a segítő családtagokat.

[4] Az azonos fogalmi kategóriákat alkalmazó munkaerőmérlegek és a munkaerő-felmérés adatai még sem teljesen azonosak, egyrészt a foglalkoztatottakra vonatkozó adatforrások és számítási eljárások eltérései miatt, másrészt mivel a mérleg a „foglalkoztatási törvénynek" megfelelő „regisztrált" munkanélküliek, míg a munkaerő-felmérés a nemzetközi standardok szerinti munkanélküliek számát tartalmazza.

[5] E mellett szól az általános nemzetközi eljárás is, amely a tartósan szabadságolt, munkabérben nem részesülő személyeket a szabadság időtartamára az inaktívak közé sorolja.

[6] A számításokat *Bódis Lajos* végezte el *Fóti János* szakértői támogatásával.

módon állapítottuk meg az 1994. évi aktivitási rátákat. Az 1990. és 1994. évi korrigált gazdasági ráták és a prognosztizált népesség szorzata adta meg a gazdaságilag aktív népesség 1990., illetve 1994. évi bázisadatait. Ez utóbbiak tehát képzett számok.

Az előzőekből következően a gazdaságilag aktív népességnek a népszámlálásokban, a munkaerőmérlegekben és a munkaerő-felmérésben, valamint a munkaerő-prognózisban szereplő adatai eltérőek (*1. táblázat.*) A különböző adatforrások közül a prognózisok bázisadatai felelnek meg a nemzetközi standardoknak és ezért összehasonlításokra is alkalmasak. Ugyanakkor a már elmondottak miatt ezek felelnek meg jobban a munkaerő-kínálati prognózisok követelményeinek is. Ezekből a bázisadatokból indul tehát ki a munkaerő-kínálat előrebecslése.

1. táblázat

A gazdaságilag aktív népesség száma különböző adatforrások szerint
(ezer fő)

Megnevezés	1990			1994		
	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt
15–54, 59 éves						
Népszámlálás	2582	2026	4608	2379	1875	4254
Munkaerőmérleg	2602	2405	5008	2334	2234	4568
Munkaerő-felmérés	–	–	–	2273	2016	4289
Népességi prognózis	2677	2029	4755	2349	1834	4183
15–64 éves						
Népszámlálás	2592	2051	4643	2396	1911	4307
Munkaerő-felmérés	–	–	–	2312	2084	4396
Népességi prognózis	2766	2219	4985	2380	1898	4278
15–74 éves						
Népszámlálás	2598	2055	4653	2412	1924	4336
Munkaerőmérleg	2825	2671	5496	2417	2352	4769
Munkaerő-felmérés	–	–	–	2337	2106	4443
Népességi prognózis	2848	2259	5107	2401	1923	4324

A gazdasági aktivitás változásai

A munkaerő-kínálat a munkapiacon megjelenő egyéni munkavállalási hajlandóság összege, amit a statisztika a gazdasági aktivitás kategóriájával mér. A munkaerő-kereslet határozza meg, hogy a foglalkoztatást igénylő népességből mennyi a foglalkoztatott és hányan maradnak munka nélkül. A munkaerő-keresletnek a gazdasági ciklusoktól függő ingadozása azonban a munkaerő-kínálatra is hatást gyakorol.

A fejlett piacgazdaságokban a népesség gazdasági aktivitása az elmúlt évtizedekben lassan és közel folyamatosan emelkedett. Ezt a trendet a hetvenes évek eleji „olajárrobbanás" okozta válságciklus sem szakította meg. A gazdasági aktivitás viszonylagos stabilitása és emelkedő trendje mögött azonban a nemek és korcsoportok szerinti gazdasági aktivitás különböző irányú és mértékű változása húzódik meg.

Nemzetközileg általános jelenség, hogy az iskoláztatás időtartamának növekedése következtében a fejlett országokban ma már kivételes a 14 évesnél fiatalabbak foglalkoztatása. A középiskolai és a felsőoktatás kiterjesztése következtében a 15–19 évesek gazdasági aktivitása gyorsan, a 20–24 éveseké lassabban csökken. A nyugdíjellátási rendsze-

rek kiterjesztését követően jelentősen mérséklődött az idősebb, különösen a 60 éven felüli népesség aktivitása.

A felnőtt férfiak aktivitása az iparosodás hosszú korszakán át közel a demográfiai maximumon volt. A munka- és egészségvédelem fejlődésével és a rokkantsági, valamint a korkedvezményes nyugdíjellátás bevezetésével az utóbbi évtizedekben csökkent gazdasági aktivitásuk. Ettől eltérően a nők gazdasági aktivitása valamennyi fejlett országban tartósan és jelentősen emelkedik. A családok nagyságának csökkenése, a nők családi-társadalmi szerepének változása és ezzel kölcsönhatásban a nők iskolázásának és szakképzésének kiterjedése, valamint a szolgáltató ágazatok gyors fejlődéséből következő munkaerő-kereslet erőteljesen növeli a nők munkavállalási hajlandóságát, a női munkaerő-kínálatot. Ez évtizedek óta ellensúlyozza, sőt felül is múlja a fiatal és az idősebb korosztályok, valamint a felnőtt férfiak gazdasági aktivitása csökkenésének hatását.

A népesség nem és kor szerinti gazdasági aktivitásában mutatkozó tendenciák empirikusan igazolható szabályszerűsége jó alapot ad az aktivitási ráták és ezzel a munkaerő-kínálat, vagyis a gazdaságilag aktív népesség számának prognosztizálására. Már a hatvanas években számos országban, így nálunk is születtek e módszer alapján távlati előrejelzések. A fejlett országokban és a nemzetközi szervezetekben a hetvenes évektől rendszeresen készülnek távlati munkaerő-kínálati prognózisok.

A népesség gazdasági aktivitásának nemzetközileg általános trendjei az államszocialista országokban, így Magyarországon is érvényesültek. Az elmúlt negyven év alatt azonban rendszerspecifikus vonások is kialakultak. A túlfűtött gazdaság intenzív munkaerő-kereslete, a munkavállalási hajlandóságot ösztönző társadalmi-gazdasági tényezők, valamint ideológiai hatások következtében a nők gazdasági aktivitása kiemelkedően magas szintre emelkedett, különösen ha figyelembe vesszük, hogy a részmunkaidős foglalkoztatás mindvégig elhanyagolhatóan csekély maradt. Ennek következtében az egész népesség gazdasági aktivitása jóval meghaladta a fejlett országok szintjét.

Az *1. ábra* világosan mutatja, hogy Magyarországon a férfiak gazdasági aktivitása a nemzetközi trendeknek megfelelően változott. Minden korcsoportban, de különösen az idősebb korban csökkent a gazdasági aktivitás. A 40 éven felüli férfiak munkapiaci részvétele azonban már a nyolcvanas években a nyugat-európai országoknál jobban visszaesett, és ez a tendencia 1990-től a 30–40 évesekre is kiterjedt. Ezzel összefüggésben ebben az időben gyorsult meg a rokkantsági és a korkedvezményes nyugdíjasok állományának a növekedése.

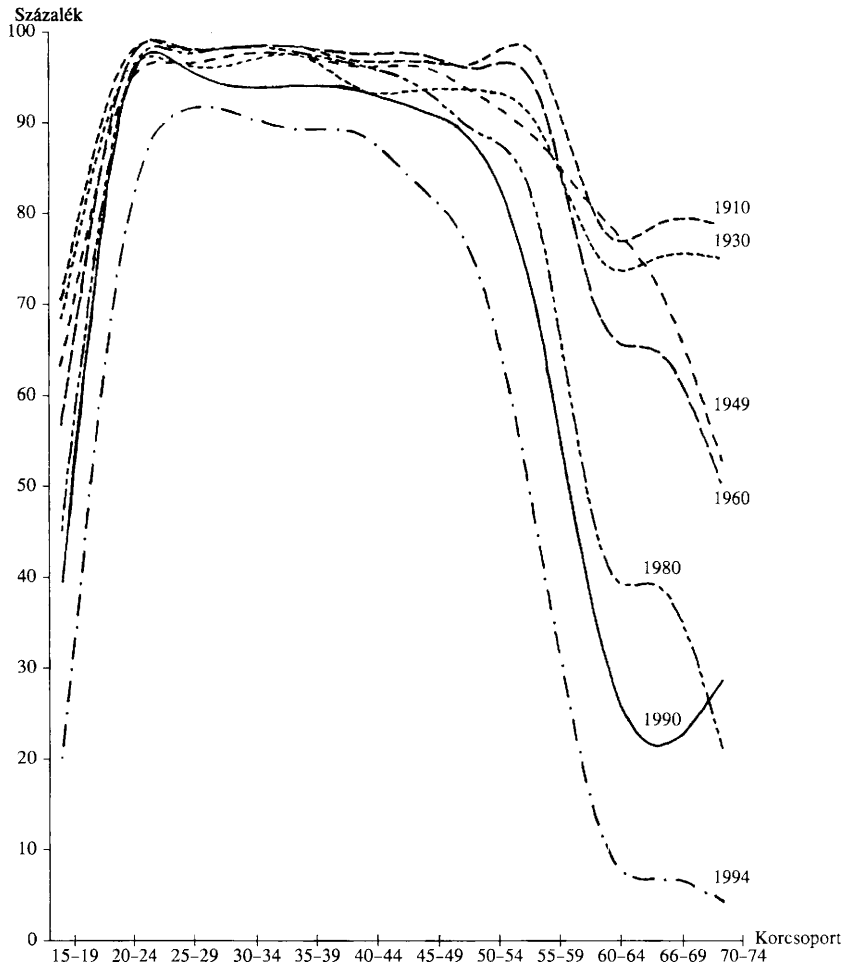
A korai nyugdíjazás kiterjedésében nemcsak a költségvetés által alig korlátozott szociális ellátási rendszer, hanem a rejtett gazdaság vonzereje is szerepet játszott. A középkorú férfiak halandóságának gyors növekedése azonban e népességcsoport egészségének feltűnő romlását bizonyítja, ami gazdasági aktivitásuk csökkenését részben igazolja.

A *2. ábra* a 15–74 éves korú nők gazdasági aktivitásának változásait mutatja 1910 és 1990 között. A hazai változások a nők esetében is a nemzetközi trendeket követik. A 25–54 éves nők gazdasági aktivitása a század elejétől emelkedett; az államszocialista rendszer ezt a folyamatot gyorsította meg.

A gyermekgondozási szabadság bevezetése 1967-től azonban sajátos változásokhoz vezetett a nők gazdasági aktivitásában. Az elmúlt negyedszázadban a szülések nagy része a 20–30 éves foglalkoztatott nőktől eredt, akiknek többsége igénybe vette a gyermekgondozási szabadságot, majd visszatért a munkahelyére. Az iskolából kilépő fiatal nők gazdasági aktivitása tehát kezdetben igen magas szintre emelkedett, majd az első szülést követően aktivitásuk változását az határozta meg, hogy a gyermekgondozási szabadságról mikor tértek vissza a munkahelyre, illetve hogy a következő gyermek születésétől függően mennyi időre hosszabbították meg szabadságukat.

Ezt a hatást az 1990. évi görbe mutatja világosan, mivel ebben az időpontban a munka-

1. ábra
A férfiak gazdasági aktivitása korcsoportok szerint
(1910–1994, százalék)*

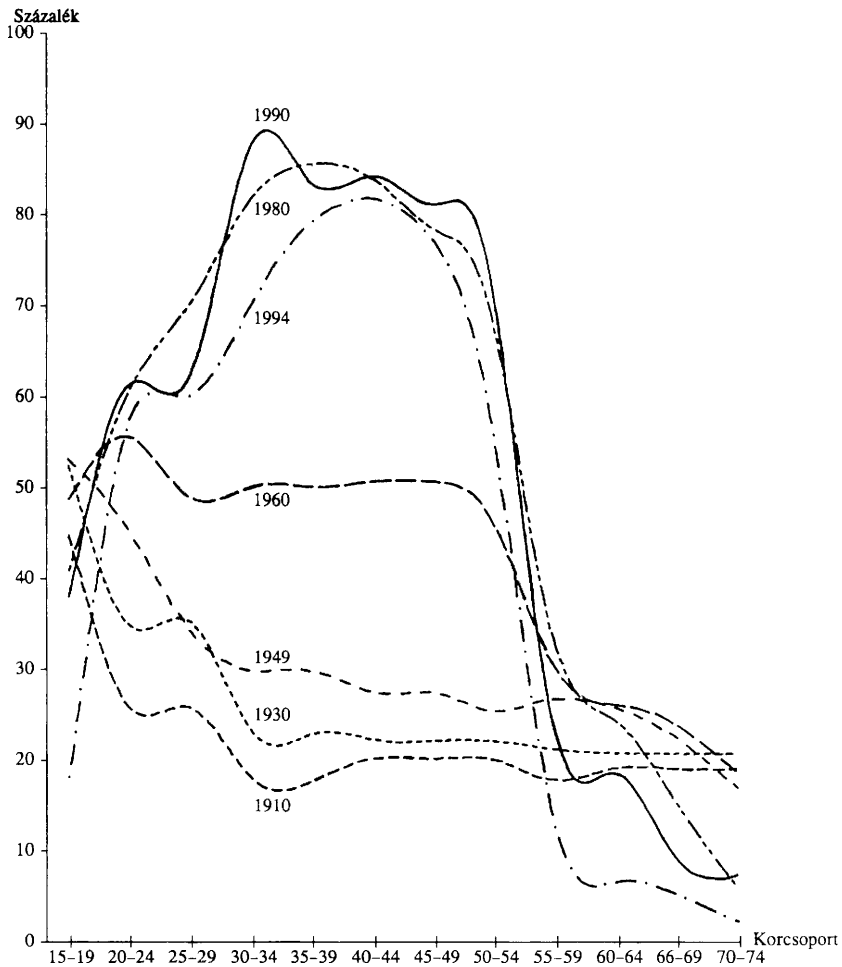


* A grafikonokat a PM GII munkatársa, *Bánkövi György* szerkesztette. Az ábrák pontjait összekötő vonalakat spline interpolációval rajzolták meg. Az ábrákon az áttekinthetőség elősegítésére nem tüntettük fel az 1920. és az 1970. évi népszámlálások adatait, mivel azok nem jeleztek szignifikáns változást.

erő-kereslet intenzitása már csökkent, de a rejtett gazdaság vonzereje még erőteljes volt, és ezért a gyermekgondozási szabadságon levő nők jelentős része a korábbinál hosszabb ideig maradt otthon. A gyes tehát felerősítette a nők gazdasági aktivitásának életkori változását jellemző század eleji évtizedek görbéinek sajátos, „kétpúpú" jellegét. A mai fejlett piacgazdaságokban a részmunkaidős foglalkoztatás kiterjedése és az óvodai és napközi ellátás kifejlődése ezzel ellentétes változást vont maga után: mérsékelte a fiatalabb nők gazdasági aktivitásának a gyermeknevelléssel összefüggő ciklikus ingadozását.

A 15–24 éves fiatalok gazdasági aktivitásának változásáról a *3.* és a *4. ábra* ad áttekintést. Az általános iskola felső tagozata és a középfokú oktatás fejlődésének közvetlen

2. ábra
A nők gazdasági aktivitása korcsoportok szerint
(1910–1994, százalék)

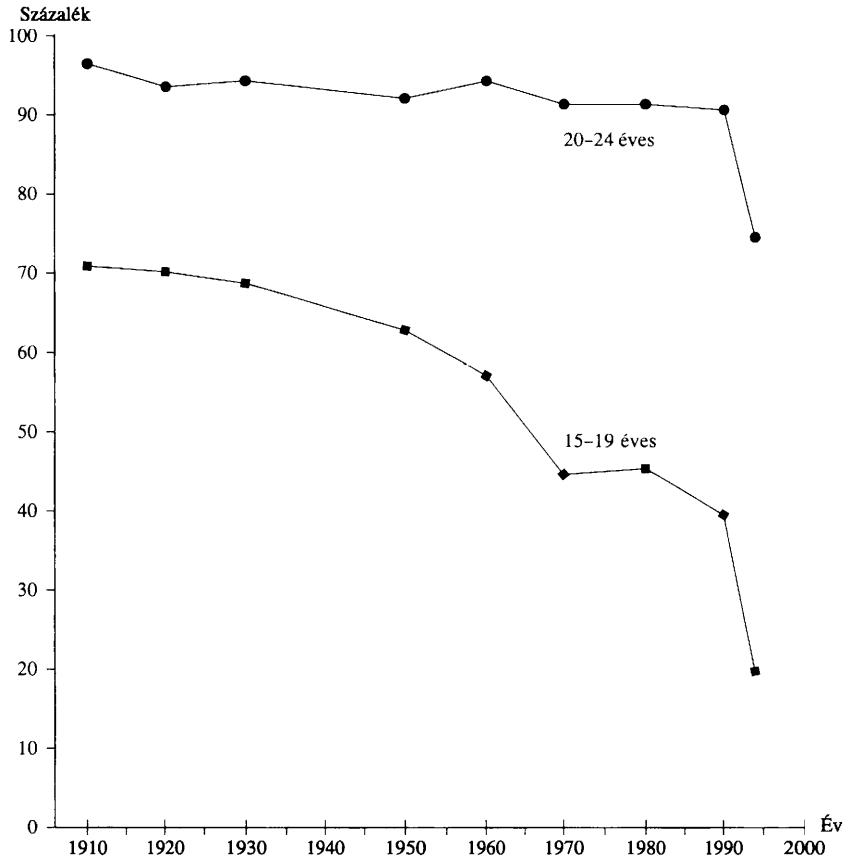


hatásaként 1960-tól a 15–19 éves fiatalok gazdasági aktivitása gyorsan csökkent. A csökkenés nagyobb a fiuk esetében, akik közül a tovább nem tanulók többsége korábban munkába állt. A tovább nem tanuló lányok nagy része viszont otthon maradt, így gazdasági aktivitásuk évtizedekig alig csökkent. A nyolcvanas években közel azonos volt már a 15–19 éves fiúk és lányok gazdasági aktivitása.

A 20–24 éves férfiak és a nők aktivitása a hatvanas évek végéig ellentétes irányban változott; a férfiaké a felsőoktatás kiterjesztése következtében kissé mérséklődött, a nőké 1970-ig gyorsan nőtt, mivel az intenzív munkaerő-kereslet jóformán minden nem tanuló nőt beszívott a gazdaságba. A hetvenes évektől a 20–24 éves nők gazdasági aktivitása is csökkent, főként mivel a kisgyermekes nőket a gyes átmenetileg kivonta a foglalkoztatottak köréből.

Az 55 éves és idősebb népesség gazdasági aktivitásának változásáról az *5.* és *6. ábra* ad áttekintést. Az öregségi nyugdíjkorhatár előtti 55–59 éves férfiak gazdasági aktivitása

3. ábra
A 15-24 éves férfiak aktivitásának változása korcsoportok szerint
(1910-1994, százalék)

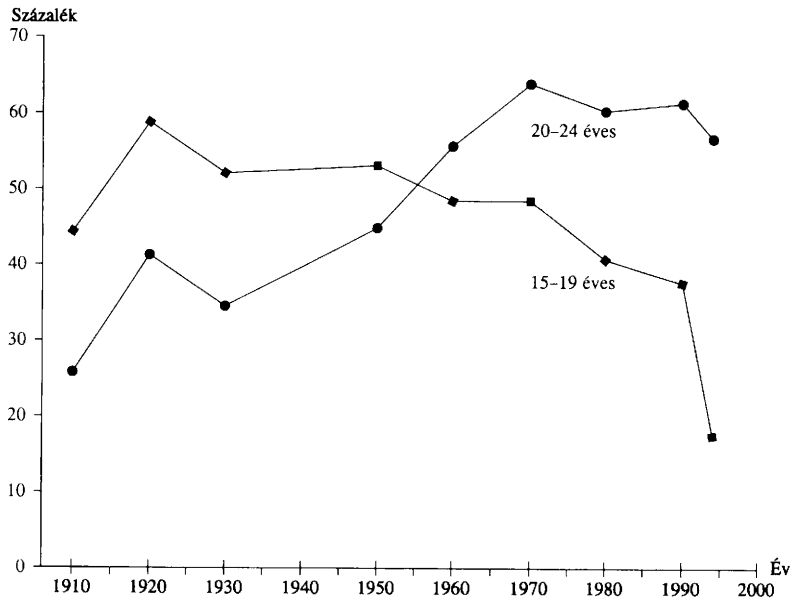


a negyvenes évek végétől a hetvenes évekig még nőtt, majd gyorsan csökkent. Az azonos korú, nyugdíjkorhatáron túli nők gazdasági aktivitása 1970-ig még jelentősen emelkedett, mivel az intenzív munkaerőhiány a nyugdíjas nők foglalkoztatását is gyorsan növelte. Az 55-59 éves nők gazdasági aktivitása azonban még az 1970. évi csúcsponton is alig a felét érte el az azonos korú férfiak aktivitásának.

A gazdasági aktivitás nemek és korcsoportok szerinti arányai különböző irányú és mértékű változásának egyenlegeként a népesség gazdasági aktivitása az *2. táblázat* szerint alakult az elmúlt több mint háromnegyed évszázad alatt.

4. ábra

A 15–24 éves nők aktivitásának változása korcsoportok szerint
(1910–1994, százalék)

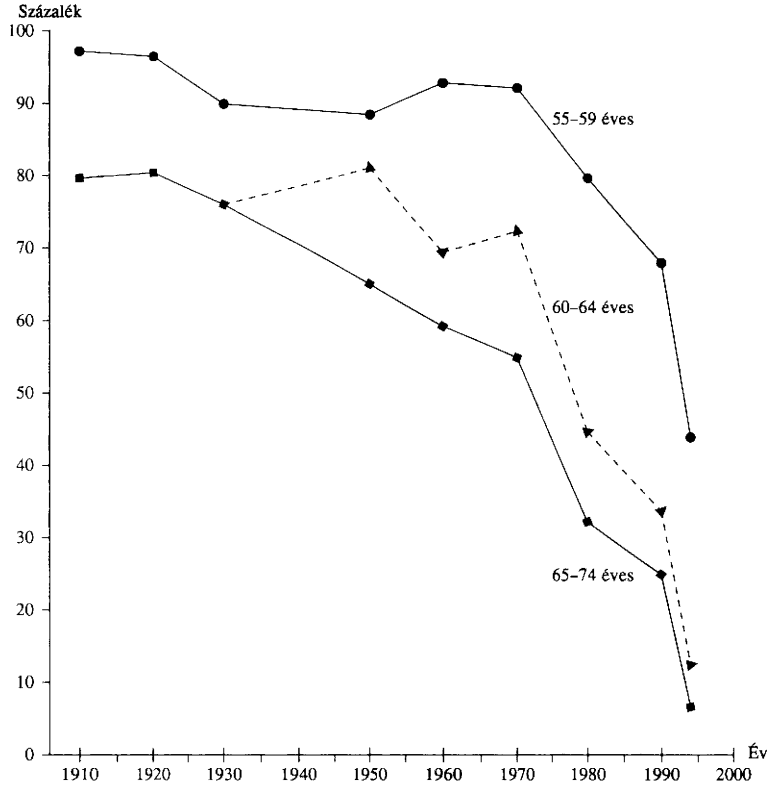


2. táblázat

A népesség gazdasági aktivitásának változása
(1910–1990, százalék)

Év	15–24 éves	15–54,59 éves	Népesség együtt	Száz gazdasági-lag aktívra jutó inaktív
1910	58,6	60,4	37,0	170
1920	65,0	63,5	41,4	141
1930	62,2	60,9	41,2	143
1949	63,3	62,7	43,1	132
1960	62,9	71,3	46,7	114
1970	61,0	76,7	51,4	95
1980	61,5	80,4	50,5	98
1990	56,5	78,1	48,4	106

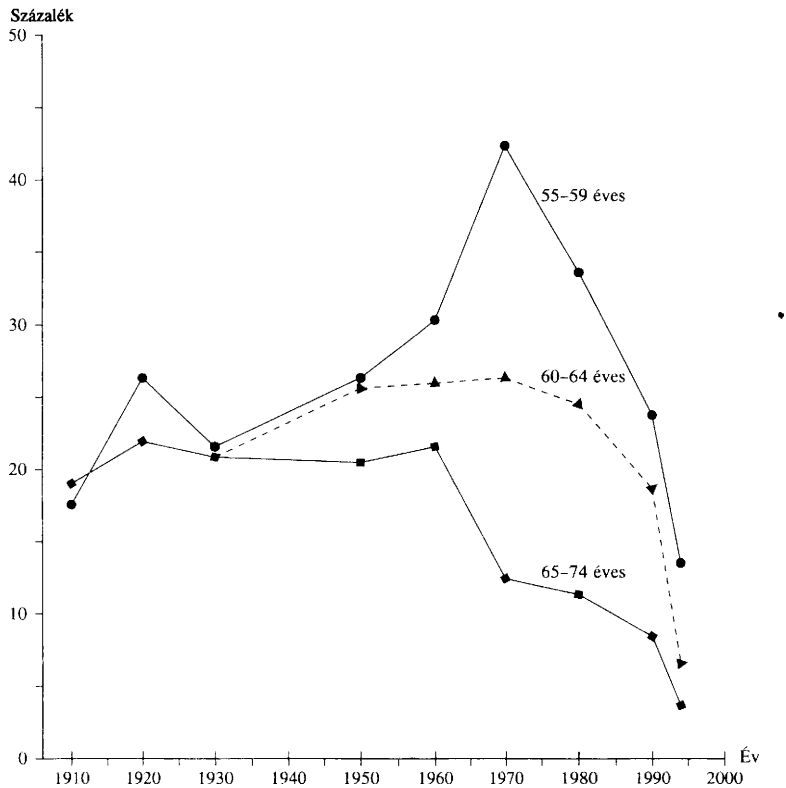
5. ábra
Az 55–74 éves férfiak gazdasági aktivitásának változása korcsoportok szerint (1910–1994, százalék)



A fiatalok gazdasági aktivitása 1980-ig lassan, a nyolcvanas években gyorsabban csökkent. A mai munkavállalási korú népesség aktivitása az évszázad első felében lényegében stagnált, az államszocialista rendszer évtizedei alatt gyorsan nőtt, bár a nyolcvanas években a trend már megtört. Ez a fejlődés jellemzi az egész népesség gazdasági aktivitásának változását is, amit más oldalról mutat be a száz gazdaságilag aktívra jutó inaktív népesség számának változása.

Az államszocialista rendszer korszakában, az utolsó néhány évet kivéve, a munkanélküliséget nem mérték. Valószínűsíthető, hogy az intenzív munkaerőhiány időszakában minimális volt a munkanélkülinek minősíthetők száma, tehát a gazdaságilag aktívak és a foglalkoztatottak száma között nem volt érdemleges különbség. Így az aktív és inaktív népesség arányának mutatója azt is jelzi, hogy ezekben az évtizedekben az életszínvonal javulásában meghatározó szerepe volt a növekvő foglalkoztatottságnak. Ez a trend azonban a gazdasági növekedés megtorpanása miatt már a nyolcvanas években megtört.

6. ábra
Az 55–74 éves nők gazdasági aktivitásának változása korcsoportok szerint
(1910–1994, százalék)



A munkaerő-kínálat előrebecslése

A gazdasági aktivitás drámai csökkenése 1990 és 1994 között

A rendszerváltás előtti nemzetközi gazdasági kapcsolatok felborulásának és a szovjet gazdaság összeomlásának közvetlen hatása valamennyi posztszocialista országban mélyreható gazdasági válságra vezetett. Magyarországon az évtized első felében közel 1,4 millió munkahely szűnt meg, több mint amennyi az előző négy évtized alatt létrejött.

A posztszocialista országok munkapiaca az átmenetnek ebben a szakaszában a fejlett piacgazdaságoktól eltérő jellegzetes vonásokat mutat. A munkaerő-kereslet és ezzel a foglalkoztatottság csökkenése csak részben, Magyarországon mintegy egyharmadában növelte a munkanélküliek számát; a munkahelyüket elvesztők kétharmada a munkapiacról is kilépett, inaktívvá vált. Ennek következtében az évtized első éveiben a fejlettebb tőkés országokhoz képest példátlan mértékben csökkent a népesség gazdasági aktivitása (*3. táblázat*).

Magyarországon jelenleg a nemzetközi standardok szerint „munkaerőnek" számító 15–64 éves férfiak gazdasági aktivitása jóval alacsonyabb, mint bármely fejlett tőkés

3. táblázat
A gazdaságilag aktív 15–64 éves népesség részaránya
az európai OECD-tagországokban
(százalék)

Ország	Férfiak			Nők		
	1979	1979	1993	1979	1990	1993
Dánia	89,6	89,6	88,5**	69,9	78,4	78,9**
Finnország	82,2	80,6	77,7	68,9	72,9	70,1
Norvégia	89,2	84,5	82,2	61,7	71,2	71,1
Svédország	87,9	85,3	80,3	72,8	81,1	76,5
Észak-Európa	87,2	85,0	82,2	68,3	75,9	74,2
Ausztria	81,6	80,1	80,7*	49,1	55,4	58,0*
Belgium	79,3	72,7	72,6*	46,3	52,4	54,1*
Egyesült Királyság	90,5	86,5	83,3	58,0	65,3	64,3
Franciaország	82,6	74,6	74,7*	54,2	56,1	58,7*
Hollandia	79,0	79,9	80,8*	33,4	53,0	55,5*
Németország	84,9	80,8	78,9*	52,2	57,0	58,6*
Svájc	94,6	96,2	92,9	53,0	59,6	58,1
Nyugat-Európa	84,6	81,5	80,6	49,5	57,0	58,2
Görögország	79,0	82,1	73,9**	32,8	39,9	40,8**
Írország	88,7	82,2	81,9**	35,2	38,9	39,9**
Olaszország	82,6	78,9	75,1	38,7	44,9	43,2
Portugália	90,9	86,1	81,4	57,3	60,4	61,9
Spanyolország	83,1	76,8	74,4	32,6	40,9	42,9
Dél-Európa és Írország	84,9	81,2	77,3	39,3	45,0	45,7
Európa együtt	84,8	80,6	75,1*	48,6	54,8	53,3
Magyarország***	86,6	80,3	68,4	64,5	62,2	52,8

*1992. évi adat.
**1991. évi adat.
***1980., 1990., 1994. évi adat.
Forrás: Employment Outlook, 1993, 1994, OECD, Párizs.

országban. A nők gazdasági aktivitása is kissé alacsonyabb az OECD-országok átlagánál, bár – a részmunkaidős foglalkoztatás jelentéktelen aránya miatt – a munkaidőben mért női aktivitás még mindig elég magas.

A gazdasági aktivitás nem- és életkorspecifikus rátáinak részletezett összehasonlítása szerint a gazdasági aktivitás nagyarányú visszaesése mindenekelőtt a 19–24 éves fiataloknál, a 40 éven felüli férfiaknál és az 50 éven felüli nőknél következett be.

A gazdasági aktivitás előrebecslésének „technikai" variánsai

Az elmúlt néhány év alatt a népesség gazdasági aktivitásának korábbi trendjeiben olyan jelentős törés következett be, ami a statisztikai idősorokra alapozott matematikai módszerek vagy az aktivitást befolyásoló tényezők változására épülő modellek alkalmazását le-

hetetlenné teszi. Az 1910–1949, az 1949–1990 vagy az 1990–1994 közötti időszakok trendjének egyike sem vetíthető ki a jövőre, és a bekövetkezett változás nincs szoros korrelációban azokkal a tényezőkkel sem, amelyek a korábbi évtizedek változásait magyarázzák.

A gazdasági növekedés legkedvezőbb feltételezése esetén is bizonyos, hogy a foglalkoztatottság, illetve a gazdasági aktivitás 1990 előtti magas szintjére nem fogunk visszatérni a belátható jövőben. A legújabb jelenségek arra engednek következtetni, hogy a gazdaság hanyatlása a végéhez közeledik, és a stabilizáció megszilárdulásával párhuzamosan a gazdasági növekedés útjára lépünk. Ezért feltételezhetjük, hogy a jelenlegi, feltűnően alacsony gazdasági aktivitás tartósan és szignifikánsan nem csökken tovább.

Ezért első lépésként a gazdaságilag aktív népesség prognózisának két „technikai" variánsát dolgoztuk ki. *A* „maximális változatban" az előrebecsült népességre mindvégig *az 1990. évi aktivitási rátákat* alkalmaztuk , *a* „minimális variánst" *az 1994. évi tényleges aktivitási ráták* alapján állítottuk elő. A számításoknak a prognózisokban alkalmazott fordulóévekre érvényes értékeit mutatja be a *4. táblázat.*

4. táblázat

A gazdaságilag aktív népesség „maximális" és „minimális" száma
(ezer fő)

Év	Maximum	Minimum	Különbség
1994	5154	4325	829
2000	5198	4398	800
2005	5136	4342	794
2010	5036	4243	793

A technikai változatok összehasonlításából két fontos következtetés adódik. Az egyik az, hogy a következő másfél évtizeden belüli két periódusban a népesség számának és nemek s életkor szerinti összetételének változása önmagában jelentős hatást gyakorol a munkaerő-kínálatra. A várható viszonyokhoz közelebb álló „minimális" variáns szerint *a demográfiai változások a századfordulóig mintegy 70 ezer fővel növelik, a következő évtizedben 150 ezer fővel csökkentik a munkaerő-kínálatot.* A népesség nemek és kor szerinti összetételének aránytalanságaiból következik, hogy *a 2000-ig várható többlet kétharmada férfi lesz, míg a majdani csökkenés közel arányosan oszlik meg a férfiak és a nők között.*

A várható munkaerő-kínálat előrebecslése

Az előreszámítás két technikai változata közötti széles mező foglalja magában a reálisan várható munkaerő-kínálatot jelző szűk sávot. Ezt úgy határoltuk körül, hogy a népesség nemek és korcsoportok szerinti aktivitását befolyásoló fontosabb tényezők hazai változására vonatkozó *alternatív feltételezések és nemzetközi összehasonlítás* alapján becsültük előre az aktivitási rátákat. A becslések két változatban (*H*/1 és *H*/2) 2000-re és 2010-re készültek. Az 1994–2000–2010 közötti évekre lineáris extrapolációval számítottuk ki az aktivitási rátákat, amelyeknek a prognosztizált népesség számával történő szorzata adta meg a gazdaságilag aktív népesség volumenének alternatív változatait.

Ez az eljárás implicite feltételezi, hogy néhány éven belül *a hazai munkapiac a fejlett tőkés országokhoz hasonlóan fog működni.* A konjunkturális ingadozások csak kismér-

5. táblázat

Az aktivitási ráták előrebecslésének két változatát meghatározó alternatív feltételezések

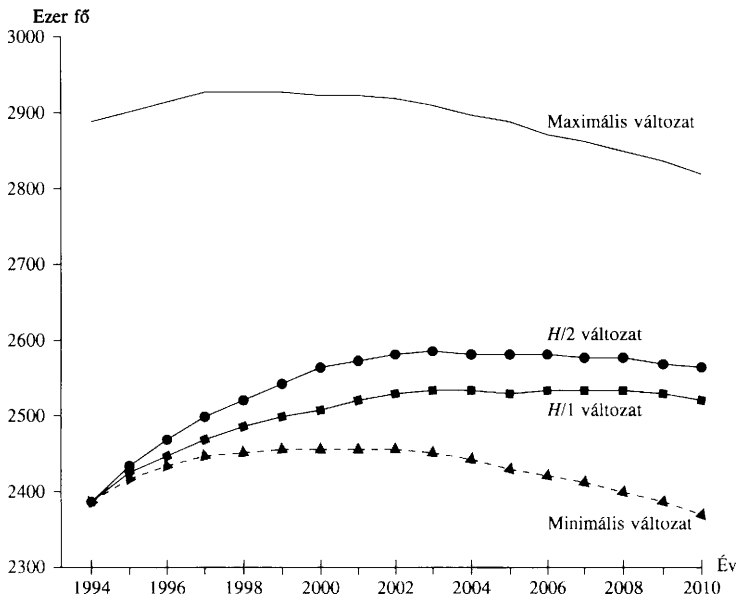
H/1 változat	*H*/2 változat
A gazdasági növekedés lassan indul meg, és 2010-ig is csak szerény mértékben haladja meg a termelékenység emelkedését. A munkaerő-kereslet szívó hatása kevéssé növeli a népesség gazdasági aktivitását.	A gazdasági növekedés az évtized végéig lassabban, utána gyorsabban emelkedik. A fokozatosan növekvő munkaerő-kereslet szívó hatása is hozzájárul a foglalkoztatottság, a gazdasági aktivitás növekedéséhez.
A középiskolai oktatás kiépítése lassan halad előre, a felsőoktatás hallgatóinak aránya főként demográfiai okokból nő.	A középiskolai oktatás kiterjesztése gyorsan halad előre, a felsőoktatásba bevont fiatalok aránya a demográfiai hatásokon túl emelkedik.
A munkaerő-kereslet strukturális változása kissé javítja a férfiak munkalehetőségeit. A rokkantsági, valamint az öregségi korhatár alatti nyugdíjazás feltételei szigorodni kezdenek.	A munkaerő-kereslet élénkülése főként a férfiak munkahetőségeit javítja. A népegészség kissé javul, a rokkantsági és az öregségi korhatár alatti nyugdíjazás feltételei erőteljesen szigorodnak.
A gyes–gyed–gyet igénybevételi lehetőségei szűkülnek A részmunkaidős foglalkoztatás lassan terjed.	A gyes–gyed–gyet igénybevételi lehetőségei korlátozódnak. A részmunkaidős foglalkoztatás gyorsan terjed.
Az öregségi korhatár kiterjesztésének megkezdése és végrehajtása vontatott.	Az öregségi korhatár rugalmas kiterjesztése gyorsan megy végbe.

tékben és átmenetileg módosítják a népesség gazdasági aktivitását; az egymást váltó konjunktúra és recesszió elsősorban a foglalkoztatottaknak és a munkanélkülieknek a gazdaságilag aktív népességen belüli mozgását vonják maguk után, de nem módosítják érdemlegesen a gazdasági aktivitást.

A *5. táblázat* azokat a legfontosabb alternatív feltételezéseket mutatja be, amelyekre az aktivitási ráták két változatának előrebecslését építettük. Ezek a tényezők a népesség nemek és életkor szerinti egyes csoportjait különböző módon és mértékben befolyásolják. Nyilvánvaló például, hogy az iskolázás kiterjesztése a fiatalabbak gazdasági aktivitását csökkenti, az öregségi nyugdíjkorhatár változása az idősebbek aktivitását növeli. A gyermekgondozási szabadság szabályainak módosítása és a részmunkaidős foglalkoztatás kiterjesztése túlnyomórészt a felnőtt nők, míg a rokkantsági nyugdíjazás feltételeinek szigorodása nagyobbrészt a 35–40 éven felüli férfiak gazdasági aktivitását emeli.

A gazdasági aktivitást befolyásoló egyes tényezők még azonos korcsoporton belül is differenciált hatást gyakorolhatnak nemek, illetve korcsoportok szerint. Példaként megemlítjük, hogy a középiskolai oktatás kiterjesztése és a rövidebb időtartamú „szakfőiskolai" (post-secondary) képzés fejlesztése közvetlenül és közel arányosan csökkenti a 15–19 éves fiúk és lányok gazdasági aktivitását. A felsőoktatás kiterjesztése hasonló arányban csökkenti a 20–24 éves férfiak gazdasági aktivitását. Az azonos korú nők aktivitása azonban más tényezők, például a részmunkaidős foglalkoztatás kiterjedésének hatására jelentősen emelkedhet. Más példaként említjük meg, hogy az öregségi nyugdíjkorhatár emelése alig módosítja az 55–65 éves férfiak aktivitását, de az azonos korú nőkét jelentősen növeli.

7. ábra
A gazdaságilag aktív férfiak számának előrebecslése
(1994–2010)



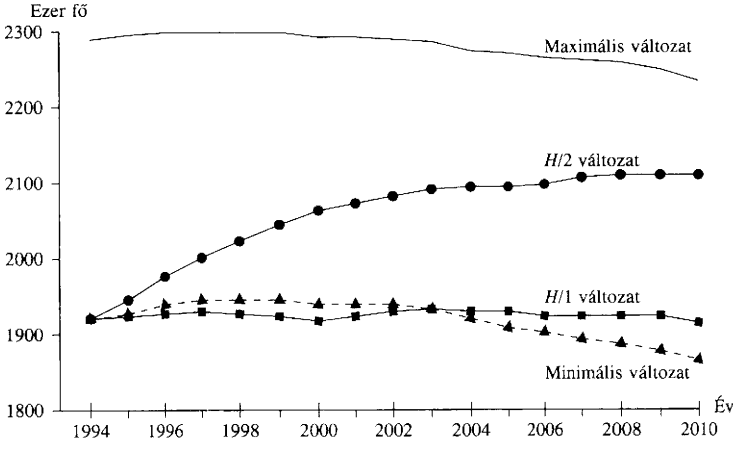
A népesség nemek és életkor szerinti struktúrájának minden csoportjánál külön-külön elemzést igényel, hogy a *5. táblázatban* felsorolt és más tényezők, adott hazai körülmények között és a 15 éven belüli periódusokban, milyen irányban és mértékben befolyásolhatják a vizsgált népességcsoport gazdasági aktivitását. A korábban vázolt okok miatt az aktivitás előrebecslésére egzakt módszerek egyelőre nem alkalmazhatók, a heurisztikus előrebecsléshez szükséges széles körű tárgyismeret és elemzés sem jelent azonban garanciát arra, hogy a feltételezett jövőbeli aktivitás bizonyosan bekövetkezik. A munka folytatása, a becslési hibák korrekciója a statisztikai alapok és a kutatói háttér megerősítését, valamint folyamatos, „csúszó" tervező munkát igényel.

A prognosztizált aktivitási ráták mindkét változata *a népesség 1994. évi gazdasági aktivitásának növekedésével számol:* a *H*/1 variáns kisebb, a *H*/2 változat nagyobb mértékben. A két változat között nemek és korcsoportok szerint esetenként eltérő irányú és mértékű a különbség. A *H*/1 *változat a férfiak, a H*/2 *variáns a nők gazdasági aktivitásának nagyobb arányú növekedését* tételezi fel. Ennek megvalósulása esetén a hazai gazdasági aktivitási ráták közelebb kerülnének a fejlett piacgazdaságokban kialakult aktivitási szinthez.

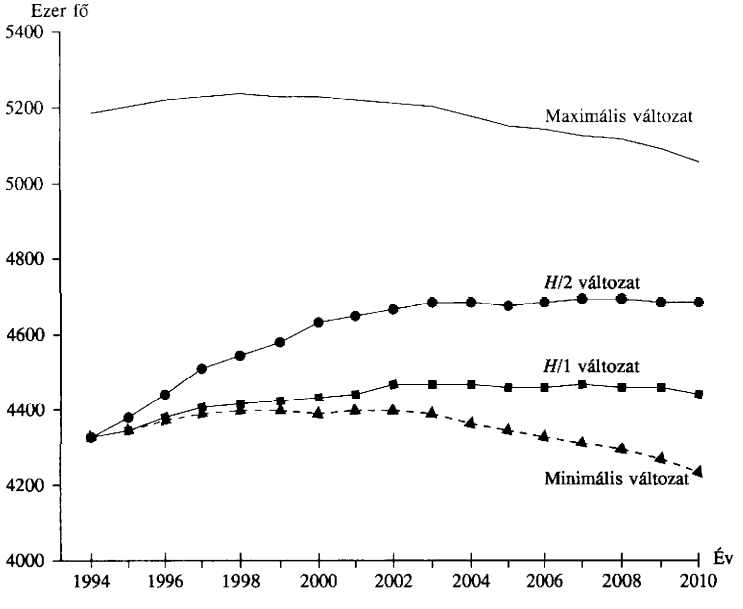
A 15–74 éves nők és férfiak gazdasági aktivitásának 1994 és 2010 közötti változásairól az *7–9. ábrák* adnak áttekintést.

A demográfiai folyamatok és a gazdasági aktivitás változásainak együttes hatására a munkaerő-kínálat volumene emelkedik. Az egyes fordulópontok közötti feltételezett változások nagyságáról az *6. táblázat* tájékoztat.

8. ábra
A gazdaságilag aktív nők számának előrebecslése
(1994–2010)



9. ábra
A gazdaságilag aktív népesség számának előrebecslése
(1994–2010)



6. táblázat
A munkaerő-kínálat változása 1994 és 2010 között
(ezer fő)

Év elején	*H*/1 változat			*H*/2 változat		
	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt
1994	2405	1920	4325	2405	1920	4325
2000	2509	1917	4426	2562	2058	4620
2005	2531	1925	4456	2580	2087	4667
2010	2522	1915	4437	2562	2107	4669
Változás						
1994–2000	104	-3	101	157	138	295
2000–2005	22	8	30	18	29	47
2005–2010	-9	-10	-19	-18	20	2

A munkaerő-kínálatot meghatározó két változó közül a népesedési folyamatok változása exogén tényező, míg *a munkaerő-kínálatot a foglalkoztatáspolitika befolyásolni tudja.* Ezért a foglalkozatáspolitikai stratégia szempontjából fontos tudni, hogy a munkerő-kínálat feltételezett változásából mennyi magyarázható a gazdasági aktivitás feltételezett változásaival. Erről ad összefoglaló áttekintést a *7. táblázat.*

7. táblázat
A gazdasági aktivitás változásának hatása a munkaerő-kínálat növekedésére
(ezer fő)

Időszak	*H*/1 változat			*H*/2 változat		
	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt
1994–2000	52	-23	29	105	118	223
2000–2005	47	39	86	43	60	103
2005–2010	50	31	81	41	61	102

Az *6.* és a *7. táblázat* egybevetése azt mutatja, hogy az *ezredfordulóig* előttünk álló néhány évben a népesség számának nemek és életkor szerinti változása, tehát *a demográfiai folyamatok jelentősen növelik a munkaerő-kínálatot* és ezt a gazdasági aktivitásnak a *H*/1 változatban feltételezett növekedése csak kismértékben emeli tovább. Ha azonban a gazdasági aktivitás nagyobb növekedését feltételező második variáns valósulna meg, úgy ez számottevően megnövelné a munkaerő-kínálatot.

Az *ezredforduló utáni évtizedben a demográfiai folyamatok jelentősen csökkentik a munkaerő-kínálatot, amit a gazdasági aktivitás feltételezett növekedésének hatása alig múlna felül; a* két változat között a következő évtizedben nincs nagy különbség. Ebből az is következik, hogy igen kedvező gazdasági növekedés esetén a népesség aktivitása még jobban emelkedhet, ami jelentősen járulna hozzá az életszínvonal emelkedéséhez. A jelenleg belátható jövő azonban egyelőre nem ad alapot a *H*/2 „optimista" változatának a meghaladására.

A foglalkoztatáspolitika és az oktatáspolitika szempontjából legfontosabb következtetések levonására a munkaerő-kereslet és az oktatás kibocsátásának előrebecslését követően, a prognózismunka befejező szakaszában kerülhet majd sor. Aktuális jelentősége miatt azonban már most rá kell mutatni arra, amit a munkaerő-kínálati prognózis önmagában is jelez.

A következő években már nem célszerű folytatni a munkaerő-kínálat mérséklésére irányuló, a kilencvenes évek elején még indokolt politikát. *A nyugdíjkorhatár felemelése azonban az évtized végéhez közeledve a munkanélküliség emelkedését vonhatja maga után*, ha ezzel párhuzamosan a gazdaság nem hoz létre kellő számú új munkahelyet, mivel - mint arra már rámutattunk - önmagukban a demográfiai folyamatok *közel hetvenezer, kétharmadában férfi munkaerővel növelik a kínálatot az évtized végéig.*

Ugyanakkor az elmúlt években a népesség, különösen a férfiak gazdasági aktivitása oly mélyre esett vissza, hogy a következő években - a munkaerő-kereslettől függetlenül is - számolni kell a gazdasági aktivitás kisebb növekedésével. Ezért együttvéve *a következő években a munkaerő-kínálat legalább százezer fővel, a gazdasági növekedés ösztönző hatására ennek akár a kétszeresével is emelkedhet.* A századfordulót követő évtizedben a helyzet megfordul. Kedvezőbb gazdasági fejlődésre számíthatunk, ugyanakkor a munkaerő-kínálat - közel egyenlő nemek szerinti összetételben - százötvenezer fővel csökken, ami a gazdasági aktivitás emelkedését, a munkanélküliség csökkenését és az életszínvonal szignifikáns növekedését vonhatja maga után.

Az előzőekből következően a közeli években különösen fontos lenne a munkaerő-kereslet növelése, amihez a foglalkoztatáspolitika nagymértékben járulhatna hozzá a *részmunkaidős foglalkoztatás kiterjedésének ösztönzésével.* Ezt a nőknél a szociálpolitika változásai, a férfiaknál a munka melletti képzés régóta esedékes korszerűsítése is szükségessé teszi.

Hivatkozások

FULLERTON, H.N. [1994].: Another look at the labor force.Megjelent: The American Work Force 1992-2005. US BLS Bulletin, április.

TÍMÁR JÁNOS: [1964] Munkaerőhelyzetünk jelene és távlatai. Közgazdasági Jogi Könyvkiadó, Budapest.

TÍMÁR JÁNOS [1994]: A foglalkoztatás és a munkanélküliség sajátosságai a posztszocialista országokban. Közgazdasági Szemle, 8-9. sz.

VIMONT, C. [1960]: La population active. Evolution passée et prévisions. Presse Universitaires de France, Párizs.

*

Arbeitslandschaft bis 2010. BeitrAB, 131.1-1. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg, 1989.

British Labour force projections 1995-2006, Employment Gazetta, 1995. április.

Economally Active Population 1950-2025. I-IV. Vol. ILO, Geneva, 1986.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (699–703. o.)

Szelényi Iván

A kritikai institucionalizmustól a kapitalizmusok összehasonlító elméletéig – a kelet-európai társadalomtudomány teljesítményét értékelve, esélyeit latolgatva

Levél Kovács János Mátyáshoz

Kedves Jani!

Olvastam a Közgazdasági Szemle 1996. áprilisi számában megjelent, a mai magyar közgazdasagtan helyzetével foglalkozó dolgozatodat. Mivel a magyar közgazdaságtannak jómagam inkább csak fogyasztója voltam, s ahhoz saját munkásságommal nem, vagy csak nagyon marginális módon járultam hozzá, szerénytelenségnek érezném, ha e témakörben közgazdasági szaklapban tanulmányt közölnék. Ezért választottam a levélformát, hogy kívülállóként – a témának nem vagyok szakembere, a vitákban aktívan nem vettem részt – néhány megjegyzést fűzzek írásodhoz.

Ha jól értem dolgozatod fő mondandói: *1.* Az elmúlt két-három évtized hazai közgazdaságtanának eredményei *szerények* – retrospektíve tudjuk, Kelet-Európa a legjobb esetben is csak egy „határeset-gazdaságtan" felvázolásához adott elég anyagot. Az elmúlt évtizedek domináns közgazdasági irányzatának, a reformológiának a hibája az volt, hogy valamiféle „nagy szintézis" lehetőségét sejtette, melyben a létező szocializmusok és létező kapitalizmusok helyébe a két rendszer ideáltípusaiból a jó elemeket egy közös rendszerré szervező új gazdasági szisztéma lép majd. Nos, az elképzelt szintézis egyik „tételéről", mármint az államszocializmusról kiderült, hogy működésképtelen s reformálhatatlan. A széthullóban lévő gazdaság nem létező esélyeit kutatva, a magyar és kelet-európai gazdaságtan rossz kérdéseket vetett fel, s így rossz, parochiális irányba terelte a közgazdasági kutatást. *2.* Nem szabad túlértékelni a közgazdaságtan mai „válságát". Egyrészt számottevő a produktivitás, de ami ennél fontosabb, ma lehetőség nyílik arra, hogy valami hamis „szintézis" keresése helyett a kelet-európai közgazdaságtannak valóságos hozzájárulása legyen ..., ha jól értem ezt te valahol egy új „transzformációelmélet" körül várod.

Mindkét kérdésben hasonló módon gondolkodunk, bár én a hangsúlyokat másként, máshová helyezném el. Így a reformgazdaságtannal kapcsolatos fenntartásaidat osztom, de nálad sokkal többre értékelem az államszocializmus felbomlása előtti hazai közgazdaságtan számos művét és még nálad is vérmesebb reményeket fűzök a „transzformációelmélethez".

Először is: az elmúlt két-három évtized magyar és kelet-európai közgazdasági és társadalomtudományi irodalmában olyan kutatási módszert vélek felismerni, amit jobb híján „összehasonlító kritikai institucionalizmusnak" neveznék. Ez a kritikai institucionalizmus szerintem radikálisan meghaladta a reformközgazdaságtan „nagy szintézis"-illúzióját. Ma is aktualitást kölcsönöz e megközelítésnek, hogy a másik nagy illúziót, nevezetesen a neoklasszikus közgazdaságtan „*capitalism by design*" illúzióját sem fogadta el. A most születő kelet-európai kapitalizmusokat nem egy absztrakt ideáltípus „megvalósí-

Szelényi Iván az University of California, Los Angeles tanára, az MTA rendes tagja.

tásától" várja, hanem meglevő intézményrendszerek útfüggő átalakulásaként képzeli el a legpontosabban leírhatónak.

Másodszor: a posztkommunista transzformáció vizsgálatától azt várom (különösképpen akkor, ha képes lesz építeni a kritikai institucionalizmus hagyományaira, s mer majd a neoklasszikus közgazdaságtan másolásán túllépni), hogy azoknak a mára már halódó vagy elhalálozott „tudományágaknak" a helyébe, melyeket *„comparative economic systems"* vagy *„comparative communism"* néven ismertünk, most új diszciplína lép, amit én *„comparative capitalisms"*-nak neveznék.

Hadd tegyek néhány részletesebb megjegyzést mindkét kérdéskörrel kapcsolatban!

Összehasonlító kritikai institucionalizmus

Kritikád a reform-közgazdaságtannal szemben, nevezetesen, hogy elérhetetlen nagy szintézisre törekedett, jogos. Mint Weber megértő vagy interpretatív módszerén nevelkedett szociológus ezt még kiegészíteném valami mással is: nevezetesen a reform-társadalomtudomány normatív diszciplína volt, nem azzal az elsődleges céllal, hogy megértse az empirikus reálfolyamatokat, hanem hogy kimunkálja a jól működő vagy kívánatos társadalom, illetve gazdaság modelljét.

Érdekes eszmetörténeti adalék, hogy a huszadik század végére e téren visszaállt a közgazdaságtan és szociológia között a századfordulón kialakult viszony. A századforduló Németországában a közgazdaságtan volt az a diszciplína, mely intim kapcsolatot tartott a politikával, s szociológusok és a történészek éppen ezért nem is tartották kellőképpen „tudományosnak". A közgazdászok többnyire a politika szürke eminenciásaiként legfőbb feladatuknak azt tartották, hogy kialakítsák a gazdaságpolitikai célokat, a közgazdaságtan tudományának azt kellett meghatároznia, hogy miként kell a gazdaságnak működnie. A magát egyre inkább szociológusnak tekintő Max Weber e század legelején ezt a közgazdaságtant azért bírálja, mert nem választja szét – oly módon, ahogy Weber szerint azt minden „tudománynak" tennie kellene – az értékválasztások alapvetően politikai aktusát a tudomány elsődlegesen analitikus feladatától. Weber szembeállítja tehát a társadalomtudományi „objektivitás" követelményét a kora közgazdaságtanában uralkodó értékítéletekkel. Úgy véli, az „igazi" társadalomtudósnak nem az a dolga, hogy megmondja az embereknek, mit kell tenniük, a legjobb esetben is csak azt tudja megállapítani, hogy milyen alternatív cselekvési lehetőségek nyílnak meg az emberek előtt.

A század nagyobb részében aztán az „objektív tudomány" és az „értékítéleteket alkotó normatív gondolkodás" szerepe megcserélődik. A közgazdászok jelennek meg a tudós mezében, s képviselik a tudományos objektivitást, a szociológia ezzel szemben ideologisztikus diszciplínaként inkább a kívánatos társadalom képének a felvázolására vállalkozik. Az elmúlt két évtizedben viszont mintha újabb szerepcsere történt volna. Ez játszódott le a kelet-európai reform-közgazdaságtan esetében: most ismét a közgazdaságtan vállalja a normatívabb szerepet, s a szociológia vonul vissza az „objektivizmus elefántcsonttornyába". Hadd jegyezzem meg itt, hogy érdekes rokonság figyelhető meg a reform-közgazdaságtan és a neoklasszikus közgazdaságtan között. Ez azért paradox, mert a neoklasszikus doktrína mintegy a reformológia antitéziseként jelenik meg, holott a két gondolkodásmód között legalábbis a tekintetben, hogy mi a tudós dolga, alapvető a hasonlóság. A neoklasszikus gazdaságtan is normatív eszmerendszer – a neoklasszikus közgazdászt aránylag kevéssé érdekli, hogy empirikusan miként is működik egy gazdasági rendszer, inkább abban jeleskedik, hogy analitikus tisztasággal rajzolja fel, miként kellene egy gazdaságnak működnie ahhoz, hogy „racionálisnak" lehessen tekinteni. E gon-

dolkodásbeli rokonság magyarázhatja, hogy miért sikerült annyi korábbi reformközgazdásznak oly könnyedén kurzust váltania, s neoklasszikussá átvarázsolnia magát.

Hozzám azonban mind vérmérsékletem, mind a weberi metodológia iránti érdeklődésem miatt közelebb álltak azok a közgazdászok, akik kívül maradtak a „reformalku sűrűjéből", s elsősorban nem az érdekelte őket, hogy milyen a szocializmus jól működő modellje, illetve hogy miként tehető a szocialista gazdaság működőképessé, hanem azt próbálták megérteni, hogy miként működik a létező szocializmus rendszere. A magyar közgazdaságtudományban ennek a kutatási tradíciónak fontos teljesítményei voltak az elmúlt évtizedekben, gondolhatunk a munkagazdaságtan, a munkaerőpiaccal, a vállalatimenedzseri magatartással, a második gazdasággal foglalkozó kutatások eredményeire. Véleményem szerint a legrangosabban, elméletileg is legigényesebben Kornai képviselte s képviseli ma is ezt a megközelítést. Hadd idézzem Kornait: „..a történelmileg megvalósult, *létező* kelet-európai rendszerek néhány vonását szeretné [ez a könyv] általános formában leírni. Nem foglalkozom hipotetikus szocialista rendszerekkel, vagyis azzal a kérdéssel: milyen lenne a szocialista gazdaság, ha másképpen működne, mint ahogy működik." (A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980. 19. o.). Az a kutatási szemlélet, amit Kornai itt megfogalmaz, közel áll ahhoz, amit saját szakmámban a szociológiában mint empirikusan megalapozott „megértő" vagy „interpretatív" társadalomkutatásként ismerünk, s ez éppenséggel az ellenpólusát jelenti a reform-közgazdaságtan főcsapásának, s egyben egészséges ellenszert kínálhat a neoklasszikus közgazdaság ma annyira nagyhatású – mert elegáns, jól *matematizáható* és analitikusan fegyelmezett, de empirikusan többnyire steril, nem sok újat mondó – modelljeivel szemben.

Röviden összefoglalva: volt a magyar közgazdaságtudománynak (és általában a kelet-európai társadalomtudománynak) egy, a reformgondolkodástól különböző, empirikusan építkező, interpretatív, vagyis nem normatív hagyománya. Szerintem érdemes lenne megfontolnotok, hogy ezt a hagyományt ápolni kell, már csak azért is, mert nemcsak a reformológiával szemben jelentett alternatívát, hanem ma is hasznosnak, megtermékenyítőnek ígérkezik a neoklasszikus elmélettel szembeni alternatívaként.

A magyar közgazdaságtudomány e számomra vonzó hagyományára használtam korábban az „összehasonlító kritikai institucionalizmus" kifejezést is. Mit értek ezen?

Az institucionalizmus az amerikai társadalomtudományban különböző irányokban keresett új helyet magának. A közgazdaságtudományon belül a neoinstitucionalisták, Oliver Williamson vagy Douglas North megőrizték Polányi megközelítésmódjának makroszkopikus jellegét, de igyekeztek megszabadulni a „beágyazottság" problematikájától. Ezért nyitottak a neoklasszikus közgazdaságtan és a racionális cselekvés elmélete felé. A szociológiai neoinstitucionalisták, mindenekelőtt Mark Granovetter ezzel szemben ragaszkodnak „beágyazottság" örökségéhez, de vizsgálódásuk inkább mikroszkopikus, a gazdasági rendszerek globális integrációja helyett a „*network*ök", személyi kapcsolati hálók elemzését állítják kutatásuk középpontjába.

Kornai A hiány vagy A szocialista rendszer című könyveiben olyan sajátos institucionalizmust vélek felismerni, mely úgy őrzi meg a beágyazottságot, hogy közben nem veszíti el a makroszkopikus nézőpontot sem. A vizsgált gazdasági folyamatok nem csupán személyes kapcsolatrendszerekbe ágyazottak, hanem makropolitikai és társadalmi intézményekbe is. Tehát a költségvetési korlát felpuhulása együtt jár a társadalmi kapcsolatok paternalizmusával; a hiány végső oka a kommunista párt hatalmi monopóliuma. Nevezhetnénk ezt politikai gazdaságtannak is, csak azért nem teszem, mert a kifejezés túl sok értelmű, s túl nagy ideológiai batyutól terhelt.

Az államszocializmus hanyatló korszakában kibontakozó kelet-európai institucionalizmusnak „összehasonlító kritikai" jellege is volt. Ezt a módszert ismét egy, A hiány című könyvből vett idézettel illusztrálnám: „A tőkés gazdaság egyik alapproblémája a teljes

foglalkoztatottság biztosítása. ... A szocialista gazdaság problémája ... éppen ellenkező előjelű. »Alulfoglalkoztatottság« helyett »túlfűtöttség«, a kereslet viszonylag túl alacsony szintje helyett annak túl magas szintje, munkanélküliség helyett munkaerőhiány és így tovább. A hiánynak hasonló központi szerepe van a szocialista gazdaság számos problémájának a megértésében, mint a munkanélküliség vizsgálatának a kapitalizmus tanulmányozásában." (20–21. o.)

Ebben a megközelítésben az az érdekes vonás, hogy az elemzés összehasonlító, de a kritika immanens. Első lépesben Kornai megállapítja, hogy a túlfűtött kereslet az, ami a szocialista gazdaság ciklikus mozgásait okozza; ezután kimutatja, hogy a tőkés gazdaság ennek éppen a „tükörképe", ott nem a túlzott kereslet, hanem éppenséggel a keresletthiány a gazdasági ciklus alapja; végül visszatér a szocialista gazdaság elemzéséhez, s kimutatja, hogy a túlkereslet miként jön létre s milyen problémákat okoz e gazdaságban az így krónikusan újratermelődő hiány. Ez azért vonzó eljárásmód, mert a szocializmus ellentmondásainak e feltárásához nem szükséges a piacgazdaság ellentmondásainak az elfedése vagy trivializálása. A szocialista rendszer kritikája nem kívánja meg a piacgazdaság apológiáját, az összehasonlítás mindkét pólusa lehet kritikai. Miért van mégis szükség összehasonlításra? Azért, hogy belássuk, nincs olyan gazdasági vastörvény, amely előírja, hogy egy gazdaságban „túlfűtöttségnek" kell lennie, hiszen láthatjuk a piacgazdaságban nincs túlfűtöttség, sőt ott épp az ellenkezője van, vagyis „alulfoglalkoztatottság". David Stark – a hazai közgazdasági és szociológiai irodalom jó szemű interpretátora – ezt nevezte egyébként a „tükröző összehasonlítás" módszerének.

Ez az összehasonlító kritikai módszer fontos szerepet játszik abban, hogy ez a kelet-európai neoinstitucionalizmus annak ellenére tud túllépni a Polányi-féle klasszikus institucionalizmuson, hogy megőrzi Polányinak mind a makroszkopikus megközelítését, mind a „beágyazottság" problémáját. Nagyon leegyszerűsítve: Polányi a „formális gazdaságelmélet" kritikáját nyújtva, a piaci integráció kritikájára vállalkozott, de ezt a redisztributív módon integrált gazdaság szempontjából tette meg. Polányi gazdaságirendszer-kritikája így féllábas: a piacgazdaságot bírálja a redisztributív gazdaság szempontjából, ez utóbbinak azonban csak az apológiáját tudja nyújtani. Annak a megközelítésnek, amit „összehasonlító kritikai institucionalizmusnak" írtam le, nincs szüksége idealizált külső modellre, egymással immanens kritikákat szembesít. Távolról sem gyengíti Kornai szocializmuskritikáját, hogy azt a piacgazdaság kritikai politikai gazdaságtanával szembesíti.

„Kapitalizmusok összehasonlító kutatása"?

Jelenti-e a szocializmus bukása az összehasonlító kritikai institucionalizmus végét is? Azt hiszem, nem. A kommunizmus utáni világgazdasági rendszer igen differenciált. Jól láthatók a konvergencia bizonyos jelei, de éppoly világos az is, hogy a világ különböző pontjain kialakuló rendszerek lényeges pontokon különböznek is egymástól. Még a mi kis régiónkon belül is mennyire változatosak az utak, s mennyire különbözőek a kialakuló rendszerek: a magyar posztkommunizmus markánsan eltér a csehtől, még inkább a szlováktól vagy szerbtől. S most nem is beszélek a kelet-ázsiai és észak-amerikai/nyugat-európai kapitalizmusok különbségéről, vagy arról a tényről, hogy a kínai átmenet kérdését tanulmányozva, legalább annyit tanulunk Tajvan újabb kori gazdaságtörténetéből, mint Kelet-Európának a szocializmusból kapitalizmusba való átmeneti tapasztalataiból. Az ezredforduló világát legjobban a kapitalizmusok sokféleségével lehet majd leírni. A szocializmus bukásával meghaltak bizonyos diszciplínák, nincs többé „összehasonlító kommunizmus", de annál több szükség van „összehasonlító kapitalizmusra".

Te is valószínűleg erre gondolsz, amikor azt írod, a mai közgazdaságtudomány legnagyobb lehetősége, hogy hozzájáruljon a „transzformációelmélethez". Gondolom te is azért használod a „transzformáció" és nem a „tranzíció" fogalmát, mert (David Starkhoz hasonlóan) nem akarod a „cél" kérdését trivializálni. Hogy Kelet-Európa útban van a kapitalizmus felé, ez meglehetősen triviális igazság. Az érdekesebb kérdés viszont: miféle kapitalizmust látunk itt kialakulni? Mennyiben különböznek ezek az új kapitalizmusok a máshonnan már ismert kapitalizmusoktól? Mennyiben jár következményekkel, hogy a transzformáció útjára lépés időpontjában egy társadalomnak melyek voltak a gazdasági és politikai intézményei, gazdasági és társadalmi aktorainak habitusai, kapcsolatrendszerei?

Amint korábban jeleztem, számomra a jó társadalomtudományi kérdés az: mi lesz várhatóan az államszocializmus romjaiból építkező tőkés piacgazdaság sajátossága, miféle kapitalizmus lesz az? Ha ezt pontosabban megértenénk, még a gazdaságpolitikusok is reálisabban tudnák azt latolgatni: van-e esély a legrosszabb következmények elkerülésére, ha igen, kinek, mikor, mit kellene tenni, hogy az átalakulás az adott társadalmi, gazdasági, történelmi, geopolitikai feltételek között kevesebb kínt okozzon, s ha már működni kezd az új rendszer, a saját lehetőségeihez képest elérje az optimális gazdasági hatékonyságot és társadalmi igazságosságot. Ma a kelet-európai társadalomkutatás akkor tudná a legértékesebbet nyújtani, ha segítene a lehető legnagyobb objektivitással feltárni, melyek a *„ténylegesen* létező posztkommunizmus" mozgástörvényei, azok mennyiben determináltak társadalmi és gazdasági erők által, ezek az erők milyen mozgásteret biztosítanak a társadalom s a gazdaság különböző tényezői számára. A számomra a fő veszély, hogy a tranzitológusok beleesnek a legideologisztikusabb reformológusok intellektuális csapdájába. Ez utóbbiak amikor a „létező szocializmust" a szocializmus általuk kívánatosnak ítélt ideáltípusával hasonlították össze, azt a rossz, megválaszolhatatlan kérdést feszegették, miként lehet a „ténylegesen létező" szisztémából önmaga „ideáltípusát" megalkotni. A tranzitológusok csapdája, hogy az „ténylegesen létező posztkommunizmust" a tőkés piacgazdaság valamiféle „ideáltípusához" mérik, s azt fontolgatják, mikorra milyen módszerekkel lehet a ténylegesen létező rendszert egy ideáltípussá gyúrni.

Úgy képzelem tehát, hogy az elmúlt két-három évtizedben a kelet-európai, s azon belül is a magyar közgazdaságtudománynak voltak figyelemreméltó módszertani és szubsztantív eredményei. Valószínűleg ezeket nem annyira a reformgazdaságtan érte el, hanem a kevésbe normatív, empirikusan alapozott gazdaságkutatás, az összehasonlító kritikai institucionalizmus sajátosan kelet-európai műfaja. Még tovább menve, azt is gondolom, hogy ez hasznos hagyomány, s bármilyen nagyra becsülöm is a neoklasszikus közgazdaságtan analitikus fegyelmét, azt veszteségnek gondolnám, ha e sajátos, inkább institucionalista hagyománya a közgazdaságtannak a mi régiónkban elsorvadna, s a nagy amerikai egyetemek közgazdasági tanszékeihez hasonlóan egész *tudományágatokat* neoklasszikussá „gleichschaltolná" a divat.

Baráti üdvözlettel,

Szelényi Iván

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (704–725. o.)

Sik Endre

Egy ló–öszvér[1] a lovakról és a szamarakról

Adalék a második gazdaság hazai eszmetörténetéhez[2]

E vita elindítója megkért, hogy mert nem akadt ló a kötőfékére, legyek már olyan szamár, s írjam meg a második gazdaság eszmetörténetét 19??-től napjainkig. Mivel iparos felmenőimtől örökölt elveim szerint munkát elutasítani csak akkor szabad, ha nincs mód annak tisztességes elvégzésére, továbbá mert a feladat tetszetősnek tűnt, elvállaltam a megbízást. Kikötöttem azonban, hogy a feladatot csak abban az esetben vállalom, ha a vizsgálandó jelenség kutatói között elfoglalt sajátos (akkor még azt hittem, szamári, de valójában ló–öszvéri) helyzetem ezt egyáltalán lehetővé teszi. Ez azt jelenti, hogy a témához ló–öszvéri viszony fűz, amelyből sajátos (ti. sem nem lovi, sem nem szamári) látásmód következik. Márpedig ló–öszvérként akkor tekintem a munkát becsülettel elvégezhetőnek, ha a munka során minden tőlem telhetőt megteszek a helyzetemből fakadó torzítások ellensúlyozására (és a túlzott ellensúlyozás elkerülésére), és ha a munka végtermékét – a szöveg véglegesítése előtt – alávetem az érintettek kritikájának.

E tanulmányban jobbára csak az események sorrendjét, jelentését és jelentőségét vázolom, s nem nagyon elemzem a művek tartalmát és következtetéseit. Előbb a második gazdaság fogalmának születési körülményeivel, majd a fogalom alkalmazásának jellemző irányaival foglalkozom, s csak kivételesen fogom vizsgálni az egyes műveket s egymásra hatásukat. Ezen túl, folytonosan tudatosítani igyekszem az Olvasóban ló–öszvéri mivoltomat, remélvén, hogy az Olvasó ennek fényében egészséges gyanakvással fogadja majd eszmetörténet variációmat.

Mit jelent a ló–öszvéri helyzet, és melyek a belőle fakadó látásmód sajátosságai? A kérdés megválaszolásához mindenekelőtt definiálnunk kell a „lovat" és a „szamarat". E művelethez két dimenziót választottam: a kutató-elemző szakmai hátterét és profizmusának mértékét. Szakmai szempontból a közgazdát tekintem lónak, szamárnak számít tehát minden más szakma képviselője. A profizmus mértékét két módon mérem. Egyfelől, hogy a kutató milyen hosszan foglalkozott (mióta foglalkozik) a második gazdaság kérdéskörével, másfelől, hogy ennek során rendszeresen (de legalábbis sokszor) e témáról írva törekedett-e a második gazdaság szakértőjeként emberi tőkére (ismertség, jól csengő név, kapcsolatok, befolyás stb.) szert tenni. A profizmus tekintetében azok a lovak, akik a kezdetektől és/vagy hosszabb ideig kutatták e témát, akik főállásban ebből éltek és/vagy gyakran publikáltak, szamárnak a későn jövő és/vagy alkalmi szereplőket nevezem.

[1] „(Az öszvér) a ló és a szamár kereszteződésének az eredménye, s ha mén-ló párosult szamárkancával, akkor ló-öszvérnek ... nevezik."(*Révai* ... [1922] XV. kötet 66. o.)

[2] A tanulmány végső formáját Wassenaarban nyerte el, ahol a NIAS (Netherland Institute for Advanced Study) ösztöndíjasként töltöttem el két hónapot. Kritikai megjegyzéseikért a következő lovakat, ló–öszvéreket és szamarakat illeti köszönet: *Ékes Ildikó, Gábor R. István, Galasi Péter, Kolosi Tamás, Köllő János, Róbert Péter és Tóth I. György*. A szöveg megmagyarításában *Gyáni Gábor* szerzett elévülhetetlen érdemeket.

Sik Endre szociológus. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem emberi erőforrások tanszéke.

Mármost miért tekintem magam ló-öszvérnek? Szakmai szempontból szamár,[3] profizmus tekintetében viszont ló vagyok, hiszen kezdettől fogva és közvetlen lóközelből[4] figyelhettem a második gazdaság eszméjének születését, továbbá olykor állásom szerint, olykor összjövedelmemben elfoglalt súlya szerint mindig a második gazdaság kutatásából éltem. Emiatt tehát nem öszvérnek, de egyenesen ló-öszvérnek tudom magam. Felhívom tehát az Olvasó figyelmét arra, hogy ló-öszvéri mivoltom miatt fennáll a veszély, hogy a nem közgazdasági, a régebbi keletű s profik általi teljesítményeket a kelleténél jobban, a közgazdasági, az újabban született s a második gazdasággal alkalomszerűen foglalkozók munkáit a kelleténél kevésbé ismerem.

A szakmai háttér és a profizmus mint elemzési metszetek kiválasztása természetesen nem magától értetődő.

A „közgazdász-bármi egyéb" különbségtevés azért fontos, mert a második gazdaság eszmetörténetében kezdettől nagy szerepet játszik a kutatók e két csoportjának egymáshoz való viszonya. A második gazdaság ugyanis olyan fogalom, amely megszületését nem egy közgazdásznak, hanem egy gazdaságantropológusnak köszönheti.[5] A második gazdaság első nemzetközi konferenciáján a közgazdászok kisebbséget alkottak, s az első összefoglaló külföldi köteteknek és folyóirat-különszámoknak is csak kisebb része volt közgazdasági jellegű. Ugyanakkor Magyarországon a fogalom kezdettől fogva a közgazdaság felségterületéhez tartozott, s onnan próbálták más szakmák képviselői kölcsön venni.

Merőben más kérdés, hogy csak a szamarak látnak minden közgazdászt egyformának. Ennyiben megtévesztő is a „közgazdász-bárki más" dichotómia használata, mert azt sugallja: a közgazdászok mint homogén csoport áll szemben a heterogén szakmai hátterű „egyebekkel". Márpedig ló-öszvérként nagyon is tudom, hogy közgazdászból sokféle van. A második gazdaság eszmetörténetének megértéséhez fontos adalék, hogy amíg a nemzetközi mezőnyben a közgazdászok sajátos típusa (a pénzügyekben járatos makroközgazda) a főszereplő, addig Magyarországon ez az irányzat csak egyetlen ló-öszvérrel (*Lackó*) véteti észre magát. A többi lovak (*Ékes, Gábor R., Galasi*) inkább a politikai gazdaságtanban voltak járatosak abban az időben, amikor a fogalom születőfélben volt. Márpedig másként és mást kérdez, más módszerek alkalmazásától remél megbízhatóságot a válaszadás során egy ökonométer és egy „pégés".

A profizmus azért fontos, mert nagyon másként viselkedik a piacon a profi és az alkalmi szereplő. Profinak lenni, illetve erre törekedni ugyanis nem csupán abban áll, hogy valaki emberi tőkét halmoz fel (tanul, bírál, alkot, tanácsot ad), hanem azt is jelenti, hogy kapcsolatokat épít ki és tart fenn, hogy kutatásokat pénzel és politizál. Az adott kutatási területen kavaró profik ilyen tevékenységeinek hatására alakul azután ki az a munkaerő- és eszmepiac, amely az eszmetörténet tárgyául szolgál. Az alkalmi szereplők csak kiegészítő játékosok, alkossanak bármilyen nagyszerűt is, hatásuk (hacsak egy profi

[3] Bár még ezen szamárenemben is van némi lóság, amennyiben agrárközgazdászként végeztem, később a MKKE-n közgazdász kisdoktori címre tettem szert. Mindazonáltal ezen formális elemek nem tettek lóvá, különösen nem a modern közgazdász értelmében (matematizált feladatokkal elbíró, mikroökonómiában járatos, szimbólumokkal operálni képes stb.).

[4] E ponton egyelőre az Olvasó kénytelen elhinni nekem: tudom, hogy hol, mikor s mely lovak ellették a második gazdaságot.

[5] Az informális gazdasággal foglalkozó munkák szinte kanonizált formában írják le a fogalom eredetét. E szerint az informális gazdaság fogalmát egy angol gazdaságantropológus használta először egy ILO-kutatás során készített jelentésben (*Hart* [1973]). A kutatás célja az afrikai bádogvárosok kialakulásának magyarázata volt. Az informális gazdaság fogalmának bevezetése azt tette lehetővé, hogy bemutassák egy stabil, hosszú távon létező és sajátos működési jellemvonásokat mutató gazdasági szegmens létét, amely a tradicionális gazdaságból a modern gazdaság felé elmozduló, de oda soha meg nem érkező munkaerőt gyűjti össze a nagyvárosok szélein. A kutatási irányzat marxizáló osztályelméletet, a fejlődésgazdaságtant és a városszociológiát ötvöző műveiből 1985-ben jelent meg egy általam és mindenki más által is méltatlanul elfeledett kötet (*Béládi* – szerk. [1985]).

el nem lopja gondolataikat, módszereiket, mert ez esetben akár lábjegyzetek is lehetnek) hosszú távon elhanyagolható.

Az eszmetörténet hitelességét azonban nem csupán ló-öszvéri helyzetem, hanem a második gazdaság kutatói között az elmúlt két évtizedben kialakult kapcsolatrendszerbeli helyem is torzíthatja. Ezúton hívom fel tehát az Olvasó figyelmét, hogy mindig a MKKE (BKE) munkagazdaságtani (munka- és oktatásgazdaságtani, emberi erőforrás) tanszékéhez kapcsolódó laza hálózat[6] tagjaként vettem részt a második gazdaság leendő történetének gyártásában.

A fogalom története

A második gazdaság fogalma talán Grossmannál fordul elő először. Az ősatya, alapműve elején jól le is szólja e jelenség nyugati elemzőit, akik nem átallják az ellengazdaság, a nem-hivatalos gazdaság, a párhuzamos piac *(parallel market)* és a magángazdaság fogalmakkal illetni azt, amit ő második gazdaságnak nevez. Definíciója szerint ez a szektor „magában foglal minden olyan termelő és elosztó tevékenységet, amely eleget tesz a következő két kritériuma egyikének: *a*) magánhaszon szerzésére irányul, *b*) sérti a fennálló jogrendet." (*Grossman* [1977/1982] 245 o.)

Nem véletlen, hogy a második gazdaság fogalma széles körben elterjedt, hiszen a fogalom egyszerű és politikailag meglehetősen semleges, továbbá mivel Grossman a későbbiekben is aktív részese maradt a kommunizmus informális jelenségei vizsgálatának (*Grossman* [1989]), tanította (Galasi szóbeli közlése szerint büszkén vallotta, hogy a világon egyedül ő tanítja e témát) és menedzselte is a kutatók jövendő nemzedékeit, illetve a Szovjetunióból importált kutatók kis csapatát (lásd például *Treml* [1986], valamint a Berkeley és Duke egyetem - empirikus kutatásokat tartalmazó - munkafüzetsorozatát).

A korai kremlinológusoknak és a későbbi kommunizmuskutatóknak legjobbjai is vagy a második gazdaság fogalmát használták (*Mars–Altman* [1983], *Altmann* [1989], *Brzezinski* [1987], *Stark* [1986], [1989*a*], [1989*b*], *Sampson* [1984], [1987], [1988]), vagy a második gazdaság egyes részjelenségeinek vizsgálatában jeleskedtek, mit sem törődve a fogalomalkotással (lásd a korrupcióról, kapcsolatokról *Berliner* [1957], a láthatatlan jövedelmekről *Ofer–Vinokur* [1992], a fekete alkoholtermelésről és -fogyasztásról *Treml* [1986], a posztszocialista társadalomfejlődésről *Buravoy–Krotov* [1992]). Természetesen voltak kutatók, akik más fogalmat alkalmaztak. Közülük a legnagyobb ló, több konferencia szervezője, komparatív tanulmánykötetek szerkesztője és számos nemzetközi szervezet tanácsadója, Bruno Dallago, ugyanakkor meglehetősen érzéketlen aziránt, hogy mely fogalom használata lenne a legkisebb rossz. Szép példája ennek az a kötet (*Dallago* [1987]), amelynek címében a nem hivatalos gazdaság, a kötet összefoglaló tanulmányának címében a földalatti gazdaság fogalom szerepel, s a tanulmány első mondata így kezdődik: „A javak és szolgáltatások szervezetlen (nem hivatalos) kínálatának növekedése (amiről a továbbiakban mint földalatti gazdaságról beszélünk)..." (147. o.)

A kommunizmus informális jelenségeinek elnevezésére természetesen sok más fogalom is alkalmas lehetett volna. Már csak azért is, mert ebben az időszakban (kései hetve-

[6] Ez a kör természetesen nemcsak a tanszéken dolgozókat foglalta magában, hanem az MTA Közgazdaságtudományi Intézet, a MüM Munkatudományi Kutatóintézet egyes munkatársait is. Elsősorban e munkahelyek kutatóiból - no meg természetesen bárkiből, akit ez a kutatási irány, illetve a munkaerő-piaci kutatások érdekeltek - született meg valamikor a nyolcvanas évek elején, s élt egy néhány szép évet e hálózat kváziformális szervezete, az akkori munkaügyi miniszter nevét viselő Buda István Kör (elnök: *Galasi Péter*, titkár: *Fazekas Károly*).

nes és korai nyolcvanas évek) az informális gazdaság kutatása nemzetközileg is még bohó ifjúkorát élte. Ez a kora kamaszkori első nekiveselkedés azt eredményezte, hogy előbb mindenki az informális gazdaság fogalmát használta, de egészen más tartalommal, majd az ebből fakadó összevisszaságot felismerve, elkezdődött a „jobbnál jobb" fogalmak gyártása.

A kezdeti „minden informális gazdaság" állapot bizonyítéka az 1982-ben megrendezett frascati konferencia. Ez a találkozó talán az informális gazdaság kutatóinak első nagy nemzetközi összejövetele volt.[7] A konferencia címe: Az informális gazdaság, a társadalmi konfliktusok és az ipari társadalom jövője volt. A konferencián valamennyi előadó az informális gazdaság fogalmát alkalmazta, de minden nemzet delegációja másról beszélt:

- az amerikaiak a bűnözés és az utcai árusoktól történő vásárlás gyakoriságával foglalkoztak,
- a németek marxista-zöld modellt fejtettek ki arról, hogy a kapitalizmus milyen módon használja fel az informális gazdaságot a kizsákmányolás új formába öntésére,
- a kanadaiak az informális gazdaságot mint a családi élet megújulásának terepét láttatták,
- a svédek a modern technológiát és az alternatív életvitelt egybeötvöző, egyszersmind a jóléti állam pazarlását és bürokratikusságát kijavító új világról álmodtak,
- a jugoszlávok az etnikai gazdaság továbbéléséről, illetve újratermelődéséről beszéltek,
- az angolok a munkanélküliség növekedése és az informális gazdaság közötti kapcsolatot elemezték,
- a délolaszok a maffiának, az északolaszok a szakszervezeteknek és az államnak az informális gazdasághoz fűződő viszonyát boncolgatták.

A piacgazdasággal foglalkozó szakirodalomban az egymással versenyző fogalmak közül az *informális gazdaság* tehát nem csupán az első, de a nemzetköziesedés első időszakában a legfontosabb is volt. A kutatók azonban felismerték, hogy ha ugyanazt a fogalmat használják olyan eltérő jelenségek elemzésére, mint a prostitúció és a család reneszánsza, illetve a piac feltámadása és a kapitalista kizsákmányolás formaváltása, akkor nem nagyon tudnak majd szóba állni egymással - ezért a nyolcvanas évek közepétől nekiálltak „fejleszteni" a fogalmat.

A „fejlődés" egyik útja az volt, hogy egyesek elkezdték több szegmensre tagolni a gazdaságot, s megjelentek a harmadik gazdaságról szóló művek (*Gershuny-Pahl* [1980]). Mások számos, egymást részben átfedő fogalommal kísérleteztek, melyek az informális gazdaság különféle metszeteit képviselték (*Henry* [1981], [1988]). Azok, akik különösen érzékenyek voltak az informális gazdaság fogalmának mindent egybemosó vonására, azt a pragmatikus elvet követték, hogy a feladattól függően használták az arra leginkább alkalmasnak tűnő fogalmat (*Feige* [1989]).

Amikor a hetvenes évek végén Magyarországon gondolkodni kezdtek a később második gazdaságnak elkeresztelt jelenségről,[8] akkor a két legnagyobb hatású ló számára

[7] Két adalék kívánkozik ide. Egyrészt ez volt életem első külföldi konferenciája, másrészt engem nem is hívtak meg a konferenciára, hanem én ajánlkoztam arra, hogy elszállítom a hivatalos meghívóval rendelkező Gábor R. és Galasi urakat. Ehhez képest előadást tartottam (*Sik* [1983c], [1986]).

[8] A második gazdaság kutatása kezdeményezésében az MSZMP szerepe meghatározó volt. 1972-ben indult útnak a 15 éves országos távlati kutatási terv, amelynek egyik kiemelt társadalomtudományi főiránya volt az akadémiához telepített A társadalmi struktúra és a szocialista tudat alakulása Magyarországon című kutatási program. E kutatást az MSZMP KB Társadalomtudományi Intézetében *Halay Tibor* elnökölte, de motorja *Kolosi Tamás* volt. Elmondása szerint ő, illetve *Tímár János* (az MKKE munkatudományi tanszékének vezetője és az ott kialakuló munkaerő-piaci és második gazdasági kutatások „apja") javasolták e jelenség önálló témaként való kutatását, amit aztán *Gábor R. István* irányított. Tény, hogy az 1979-ben közreadott háromkötetes jelentésben (a Valóság-beli cikkel egyidejűleg - *Gábor* [1979]) kapott először nyilvánosságot a második gazdaság fogalom (*Gábor-Galasi* [1979]).

szinte magától értetődő volt a második gazdaság kifejezés választása. Igaz, legszívesebben a „magángazdasági szféra" fogalmat használták volna, de – mint írták – ehhez „a tőkés magántulajdonon alapuló gazdaság képzete asszociálódik, s ezáltal félreértésekre adhat okot. Ezt is mérlegelve kötöttünk ki végül a semlegesebb második gazdaság kifejezés mellett." (*Gábor–Galasi* [1981] 16 o.)

Mindazonáltal a második gazdaság fogalma nem puszta átvétele a grossmani definíciónak. Részben egyszerűbb annál (minden munka, ami nem a szocialista szektorban folyik és minden jövedelem, ami nem itt kerül elosztásra, a „széles értelemben vett" második gazdaságba tartozik), részben bonyolultabb nála (háromdimenziós tipológia épül a fogalomba sorolt sokszínű jelenségegyüttes elrendezésére[9]).

A második gazdaság fogalom befutott. Az első cikk (*Gábor* [1979]) és a könyv (*Gábor–Galasi* [1981]) egyaránt alapművé lett. Eltekintve attól, hogy ekkor még nemigen volt más ló a pályán [Juhász Pálnak és Zsille Zoltánnak jó esélyei voltak ekkor a lóvá válásra, de nem nagyon publikáltak, s egyéb munkáik (majd politizálásuk) miatt nem volt alkalmuk arra, hogy e kutatási szféra lovaivá váljanak], hathatós érvek szólnak amellett, hogy a szerzőpáros és műveik karrierje nem volt véletlen. E két munka nyomán olyan kérdések merültek fel, amelyek korábban legfeljebb a publicisztikában jelentkeztek (*Erdélyi* [1979]). Úttörőnek tekinthető e két ló munkája abban a tekintetben is, hogy olyan egységes modellben dolgozták fel a szocialista államon kívül álló jelenségeket, ami addig nem létezett. Nem véletlen, hogy ez a modell – *mutatis mutandis* – akár a posztszocialista időszak jelenségeinek elemzésére is alkalmasnak látszik. Ennek az az oka, hogy a második gazdaság Gábor és Galasi által kidolgozott fogalma egyidejűleg rendszerspecifikus (kiindulási alap a szocialista állam), egyszerű (dichotóm) és érzelemmentes [csak a szocialista első gazdaságtól való elkülönültséget és az annak való alávetettséget (vagy azzal való szimbiotikus egymásrautaltságot) hangsúlyozza, minden moralizáló felhang nélkül]. Ugyanakkor az eredeti műben is szereplő tipológia továbbépítése kiindulási pont volt mindazok számára, akik a dichotóm változatot nem tudták alkalmazni saját kutatási problémáik esetében (*Sik* [1983*c*], [1994*d*]).

A második gazdaság fogalma természetesen olyan jelenségvilágot képezett le, amelyet szociográfiák, esettanulmányok már korábban is bemutattak (*Földvári* [1976], *Kemény* [1972], [1991], [1992], *Berkovits* [1976], *Galasi* [1976]),[10] vagy amit más kutatók anélkül emlegettek, hogy rendszeres elemzését elvégezték volna (*Ferge* [1978], *Hankiss* [1978]).

Továbbá akadtak olyan kutatási irányzatok, amelyek a jelenségegyüttes egy-egy elemét részletesen feltárták. Hegedűs András (hol egyedül, a társadalmi struktúráról írván, hol Márkus Máriával munka-, illetve üzemszociológusként) több munkájában is pedzette a majdani második gazdaság szerepét a társadalmi struktúra alakításában. Kolosi Tamás 1974-ben megjelent kandidátusi disszertációjában sorra veszi mindazokat a jelenségeket, amelyek később a második gazdaság elemeiként szerepelnek Gábor–Galasi műveiben. Az elemzés során ír is a társadalmi struktúra megkettőződéséről és a „társadalmilag szervezett termelésen kívüli termelésről" (*Kolosi* [1974] 156. o.). Nagy hatású volt a

[9] Fontos megemlíteni, hogy a szerzők tekintettel voltak az empirikus elemzéshez szükséges operacionalizálás szempontjaira is, amennyiben bevezették a „szűkebb értelemben vett" második gazdaság fogalmát, mivel nem látták mérhetőnek, sőt még hihető megbízhatósággal megbecsülhetőnek sem a jövedelemeloszlás nem munkavégzéshez kötődő második gazdaságbeli folyamatait.

[10] *Gábor* [1983] idézi Németh László egy 1972-ből származó szövegét, amely publicisztikus formában felveti a későbbi másodikgazdaság-kutatás számos gondolatát: „Egyre kevesebbet dolgoznak az emberek? De hol? A nyilvános népgazdaságban. Csakhogy van egy második népgazdaság is, az árnyékéletre kényszerített magánvállalkozás – a mezőgazdaságban háztáji, az iparban fusi, a tudományban a káká, s a kettőben együtt, kérdés, kevesebb munka folyik-e, mint régen. Én azt hiszem, több ... Az első számú gazdaságot a második menti meg. ... Persze ugyanakkor destruálja is, az idő- és anyaglopás csatornáin át." (69. o.)

szervezetszociológiában már régóta létező informális szervezet fogalmának Magyarországon éppen ekkor történt újrafelfedezése előbb az egyengetőlakatosok, majd a villanyszerelők körében (*Héthy-Makó* [1972], [1978]), de a szerzők jobbára politikai és szociológiai következtetéseket tettek csupán. Megtörtént a kisvállalkozó szocializmusbeli létének nem nyilvános[11] újrafelvetése (*Hegedűs-Márkus* [1978]), de ebben az esetben is a politikai következtetések voltak fontosak a szerzők számára. Fontos elemzések születtek a mezőgazdasági piacosodás folyamatairól (*Juhász* [1981], [1982*a*], [1982*b*], *Kovách-Kuczi* [1982]), de ezekben nem próbálták a leírt folyamatokat elméletileg is megragadni. A szolgáltatáskutatók felfedezték az első gazdaságon kívüli szféra fontosságát (*Drexler* [1977], [1985], *Belyó* [1981]), csakúgy mint a tervgazdaság-kutatók és statisztikusok a láthatatlan jövedelmek hatását a jövedelemegyenlőtlenségre (*Frigyes* [1980], *Nyilas-Szamosvölgyi* [1971], *Éltető-Vita* [1987]). A rétegződéskutatásnak stabil eleme lett a második gazdaságban elfoglalt helyzet elemzése (*Boros* [1984], *Galasi* [1984], *Kovách* [1984]), és Kolosi társadalmistruktúra-modelljében már 1980-ban fontos szerep jut a második gazdaságban elfoglalt helyzetnek (*Kolosi* [1980]).

Mint utaltam rá, a második gazdaság hazánkban használatos fogalma nem importtermék. A korábban már idézett kis meghatározásrészlet is sejteti, hogy a definíciókeresésben politikai szempontok is közrejátszottak, ami nem szokta megkönnyíteni a tudományos fogalomalkotást. Ezt támasztja alá az a gondos elhatárolás is, ahogy a „szűkebb értelemben vett" második gazdaság esetében a lópáros hangsúlyozza, hogy az nem azonos a „kiegészítő gazdaság" fogalmával, melybe csak a társadalmilag szükségesnek elismert, a mindenkori jogi és pénzügyi szabályozás hatókörén belül eső" (*Gábor-Galasi* [1981] 22. o.) tevékenységek tartoznak.

Lehet, hogy a második gazdaság jelenségének nyelvi címkézése ma már viharnak tűnik egy pohár vízben, ám az átkosnak ebben a - ma már tudjuk - utolsó szakaszában fontos politikai ügynek számított a „minek nevezzelek?" alkalmas megválaszolása. Mivel az események kiválóan dokumentáltak (*Fekete* [1990], *Seleny* [1994]), s mivel a történet fontos adalék az eszmetörténet következő témájának, a másodikgazdaság-kutatás problématörténetének megértéséhez is, ezért kissé részletesebben foglalkozom a második gazdaság körül folyó harcokkal. Mellesleg a történet arról is szól, hogy a politika miképpen fehérítette ki 1982-ben a korabeli városi második gazdaság tetemes részét, s ennek kapcsán milyen szerepet játszott a megfelelő fogalom megtalálásában. S hogy ez nem volt holmi jelentéktelen kis ügy, az is igazolja, hogy az esetet egyik forrásunk mint a szocializmusbeli puccs eklatáns példáját elemzi (*Fekete* [1990]), a másik szerző pedig egyenesen azt a tételt fogalmazza meg, hogy ekkor kezdődött el a rendszerváltás, amit azonban a résztvevők nem vettek észre, mert a reformszövegek ekkorra annyira részeivé lettek a gazdaságpolitika rendszeresen (bár mindig más formában) visszatérő taktikájának, hogy a tulajdonviszonyokban bekövetkezett strukturális változás is csak a reformok egyikének tűnt (*Seleny* [1994]).

Kezdjük annak bizonyításával, hogy amikor a szóban forgó könyv megszületett, akkor a második gazdaság fogalmának használata egyfajta késő kádárkori nyomás alatt történt. Gábor R. István először „kifejlett magángazdaságról" (*Gábor-Galasi* [1979]), aztán a nyilvános publikációkban - hol egyedül, hol Galasival közösen - már második vagy „második" gazdaságról ír (*Gábor-Galasi* [1981]). A könyv címében és sehol másutt nem

[11] *Gábor* [1983] visszaemlékezése szerint az idézett munka mintegy fél évtizeddel korábban született kéziratos változata utalt egy szegmentált gazdaság létére, noha pontos definíciók nélkül, s ezek a részek kimaradtak a végül megjelent változatból.

szereplő idézőjel a korabeli minicenzúra hatásának jellegzetes példája.[12] Még nagyobb kompromisszumra kényszerültek a szerzők e fogalom használata során, amikor egy reformkonferencia előadásait tartalmazó kötetben munkájukat kénytelenek voltak a „kiegészítő tevékenységek" címmel megjelentetni, miközben a szövegben végig a második gazdaság fogalmával dolgoztak (*Gábor–Galasi* [1982]).

Mi kölcsönzött a másodikgazdaság-fogalomnak ilyen politikai súlyt? A történet nagyon röviden a következő (*Fekete* [1990], *Seleny* [1994] alapján). 1978-ban az Országos Tervhivatal (OT) az MSZMP Központi Bizottságának utasítására foglalkozni kezdett egy újabb gazdasági reform előkésztésével, s ezen belül a második gazdaság „kifehérítésének"[13] lehetőségével. Miért, miért nem, a munka nem igazán haladt előre, s mivel a bajok sűrűsödtek, a pártvezetés gyorsításra szólított fel. Ekkor az OT apparátusa félve, hitetlenkedve, enyhén szabotálgatva, egy szakemberi[14] és egy apparátusi bizottságot hozott létre, amelyek egymástól elkülönülten, a politikai vezetés valódi szándékairól mit sem tudva, javaslatokat készítettek a „kifehérítés" miként jéről és hogyanjáról. A puccsszerűen szervezett előkészítésnek köszönhetően az apparátust igencsak meglepte, amikor az MSZMP Politikai Bizottsága jóváhagyta a javaslatokat, melyeket - némi „jegelés" után - 1980 júliusában továbbítottak a kormányhoz, hogy megkezdődjék a kivitelezés előkészítése. Ez ismét az apparátuson belüli konspirációval indult, s ezért az 1980 augusztusában kiadott kettős kormányrendelet, majd az azt követő kampány hideg zuhanyként ért mindenkit. Volt, aki úgy vélte, hogy a szocializmusnak annyi, volt aki a karrierjét tette fel az új irányzatra. A vélemények két szélsőség között ingadoztak, ti. „Ha jól megy a maszeknak, jól megy az országnak!" (*Gábor–Galasi* [1982] 197 o.), illetve, hogy ezzel a szocializmus „bedobta a törülközőt" (*Seleny* [1994] 448 o.). Végül is 1982. január 1-jei hatállyal megszületett a kisvállalkozásokról szóló rendelet.

A történetnek van még sok további, a késő kádári kort plasztikusan elénk táró, szépséges fordulata, de számunkra most csak az fontos, hogy a hivatalos álláspont szerint egyedül a kisegítő-kiegészítő gazdaság kaphatott politikai támogatást. Ez lett az a fogalom, amelyben a második gazdaság kifehérítésével megbízott apparátusbeliek meglelni vélték[15] még az előkészítés fázisában azt a formát, amelyet „meg lehet etetni" a várhatóan nagy ellenkezést tanúsító „átlag"apparátusiakkal, nagyvállalati vezetőkkel, vidéki szervekkel, s amely annyiban szakszerű is, hogy kiterjed a második gazdaság „kifehéríthető" részére.

Ez a magyarázata annak, hogy miért jelentek meg 1980 körül a napi- és hetilapokban és a Kossuth Kiadó gondozásában olyan cikkek, pamfletek, brosúrák, amelyek a kiegészítőgazdaság-fogalom helyes és a másodikgazdaság-fogalom hibás voltát mutatják be, továbbá, amelyek a kiegészítő gazdaság fogalmát népszerűsítik (*Kalász–Szepesi* [1893], *Markó* [1979], [1980], [1986], *Héthy* [1980], [1983]). Nem csekély erőfeszítéssel vetve

[12] A kényszer idézőjel használata a minicenzúra talán utolsó fázisa volt. Még 1977-ben, amikor a Közgazdasági Szemlében először akartuk használni a munkaerőpiac fogalmat, a minicenzúra által megkövetelt megoldás az volt, hogy a címbe és a szövegbe csak a munkapiac fogalma kerülhetett (*Galasi–Sik* [1977]). S hogy ez nem volt indokolatlan, azt a következő hónapban a Vezetéstudományi Közleményekben megjelent vitacikk igazolta, amelyben a szerző lerántotta rólunk a leplet, hogy munkapiac definíciónk eltér a marxizmus klasszikusaiétól, melynek eredményeképpen a munkapiac fogalom általunk használt változata „elméletileg hibás, a tudományt nem viszi előbbre, és a gyakorlat számára nem nyújt kézzelfogható segítséget. Ellenkezőleg, eltereli a figyelmet sok fontos... kérdésről (*Fábián* [1977] 44–45. o.).

[13] Róbert Péter szerint mivel ez a fogalom nem a „fekete", hanem az „első" gazdaság háziasítását írja le, szerencsésebb lett volna „másfelesítésről" írni.

[14] A bizottságnak tagja volt a két őslovon kívül egy ló–öszvér (Juhász), illetve egy szamár (Kolosi) is.

[15] *Nota bene* a politikai bizottság 1980. február 19-i határozatában még a másodlagos gazdaság „kifehérítését" engedélyezi (*Héthy* [1983]). Úgy látszik azonban, az apparátus ezt sokallta, s e helyett ötlötték ki a kisegítő-kiegészítő fogalmat.

gátat a bennem dúló vad vágynak, hogy hosszasan elemezzem a másodikgazdaság-ellenes írások érveit, azok változatait s időbeli változásait, ehelyütt csak annyit jegyeznék meg, hogy a hangsúly jobbára a szervezeti méreten (kicsi), az integrálhatóságon (javítja az ellátást, teret enged a szocialista szabad idő jobb felhasználásának, az első gazdaságot a jobb munkára ösztönzi) és a munkavégzésen (nem kizsákmányoló jelleg) volt. Az egyes szerzők természetesen különféle érveket hoztak fel az eltérő célok érdekében. Így például a Kalász–Szepesi-pamflet nagy hangsúlyt helyezett arra, hogy ez az új irányvonal nem is új, hanem a párt már meglévő irányvonalának a folytatása, valamint – név nélkül – lerántja a leplet Liskáról és a Gábor–Galasi szerzőpárosról (*Kalász–Szepesi* [1983]). Markó 1986-os munkája azért érdekes, mert a szerző itt már az 1982-ig végbement folyamat értékelését is elvégzi. Ennek summázata körülbelül az lehet, hogy a „kifehérítés" során nem történt nagy baj, mi több, alig vannak változások (*Markó* [1986]). Héthy 1980-ban még igen ledorongolja a második gazdaság fogalmával élő szerzőket, de későbbi könyvében önkritikát gyakorol (*Héthy* [1983] 105. o., lábjegyzet), mintegy visszatérve korábbi, szociológusi véleményéhez.[16] Könyvében bírálja a kiegészítő gazdaság fogalmát, mint ami nem ösztönzi változtatásra az első gazdaság szereplőit. Kicsit értelmetlen, enyhén nyögvenyelős az okfejtés, mégis tanulságos eredetiben elolvasni, ahogy a szerző összefoglalja a párt tennivalóit: „A második gazdaság körüli terminológiai-fogalmi vita megoldatlansága korántsem kérdőjelezi meg az ehhez kapcsolódó problémák jelentőségét, időszerűségét ... napjainkban a fogalom talán a legátfogóbb summázata azoknak a gazdasági, társadalmi, sőt politikai jelenségeknek és folyamatoknak, amelyek a szocialista fejlődés iránt elkötelezett (jóllehet azt különböző szempontból, különböző kritériumok alapján megközelítő) körökben aggodalomra adnak okot. Ezért is indokolt, hogy az idetartozó kérdésekkel a párt napjainkban együttesen foglalkozik. Világosan kell azonban látnunk: a további gyakorlati ráhatás sikerének egyik biztosítéka éppen az, hogy a heterogén jelenségcsoportot részeire bontsuk, gazdasági, társadalmi, politikai – sőt morális – sajátosságaikban, nem kevésbé jelentőségükben is igen eltérő összetevőit *differenciáltan* (kiemelés az eredetiben – *S. E.*) kezeljük ..." (*Héthy* [1983] 121. o.)

Summa summarum, a második gazdaság fogalma a politika számára módfelett gyanús, a gazdaságpolitika számára viszont kezelhetetlen kategória volt. A fogalom a reformért „belülről" harcoló apparátusbeliek számára túl nagy terhet jelentett, ezért ki is dobták a léghajóból. Ennek tükröződése az ön- és minicenzúra fentiekben bemutatott késő kádárkori együttese.

Eközben a második gazdaság fogalma virágzásnak indult. Nyilván nem függetlenül az őt körüllengő gyanútól, ami azonban nem sejtetett megtorlással fenyegető elutasítást, továbbá mivel eléggé képlékeny volt ahhoz, hogy könnyűszerrel új meg új jelenségeket lehetett beleérteni, a fogalom terjeszkedni kezdett. E „fejlődés" során egyfelől fellazult a gazdasági értelmezés, s megjelentek a második társadalom, a második nyilvánosság, illetve a földalatti társadalom fogalmai (*Sampson* [1984], *Hankiss* [1986], *Kemény* [1982]), másfelől a szegmensek száma is szaporodni kezdett (*Rose* [1992], [1993], [1995]). A második gazdaság fogalmát komparatív elemzésre is felhasználták (*Portes–Böröcz* [1988]). Megemlítendő végül *Böröcz* [1993] kísérlete, aki megtartva-meghaladva próbálta az első-második, a formális-informális és a legális-illegális tranzakciókat, illetve gazdasági szegmenseket rendszerezni.

[16] Már 1974-ben a Huszár Tibor által az MSZMP Központi Bizottságának felkérésére szervezett, a munkaerkölcsről szóló konferencián Pozsgay és Héthy a vitában azt az álláspontot képviselték (enyhén viccelődve természetesen), hogy az építőiparban széles körű lopás nem is olyan nagy baj, hiszen ily módon legalább valódi házak épülnek, míg az el nem lopott anyag sorsa nem kis eséllyel a soha-fel-nem-használódás. (*Forrás*: a szerző emlékezete.)

Természetesen megjelentek a színen a második gazdasággal versenyző fogalmak is (például nem regisztrált gazdaság - *Kemény* [1982], illegális gazdaság - *Falusné* [1986], *Lackó* [1992], magángazdaság - *Balázs-Laki* [1991], informális gazdaság - *Kelen* [1988]). Ám ezek a fogalmak csak egy-egy műben bukkantak fel, szerzőik szamarak, de legfeljebb ló-öszvérek voltak, s ily módon nem veszélyeztették a második gazdaság fogalmának hegemóniáját.

Most, a posztszocializmus idején a szerzők átállnak valamely, a nyugati szakirodalomból ismert fogalom használatára. Elterjedt - s amióta ilyen elnevezésű kormányhivatal létezik és ezen a címen parlamenti vitanapot is lehet tartani -, szinte hivatalos színezete lett a fekete (vagy „fekete") fogalomnak, illesse ez akár a gazdaság egészét, akár annak valamely részletét[17] (*Nagy* [1995], *Enyedi-Tamás* [1995], illetve *Szladovics* [1995], *Sik* [1996*b*]). Sokszor szerepelnek továbbá az informális, a rejtett gazdaság (*Az informális* ... [1995], *Sik* [1992*a*], [1994*d*], [1996*a*], illetve *Lackó* [1995], *Ékes* [1993*a*], [1993*b*], [1995], *Belyó* [1995]) vagy a nem megfigyelt gazdaság fogalmak (*Non observed* ... [1995]). Egy valami azonban biztos: a második gazdaság fogalma a szocializmussal együtt eltávozott körünkből, az első gazdasággal együtt hullott a (gazdaság)történelem süllyesztőjébe.

Problématörténet

Paradox módon a második gazdaság eredetével, működésével és társadalmi hatásaival kapcsolatban felvetődő kérdések legtöbbjét - *mutatis mutandis* - még a fogalom feltalálása előtt feltették. E paradoxon magyarázata abban rejlik, hogy a második gazdaság egy jelentős szelete - a mezőgazdasági termelőszövetkezetek köré szerveződő formák együttese (szakszövetkezet, háztáji, részesművelés) - már az ötvenes évek vége óta széles körben létezett. Ez a kistermelői szféra, továbbá a kevésbé látható, de a falusi gazdaságban hagyományosan nagy szerepet játszó házépítés, szolgáltatás és kiskereskedelem magánszférakénti (egybeötvözve önellátást, munkacserét és piaci ügyleteket) továbbélése a magánszférában mind-mind a második gazdaság előképe volt. Igaz ez politikai értelemben is, amennyiben a második szövetkezeti szervezés szociotechnikájának szerves része volt a családi termelés bevonása a szövetkezeti munkaszervezetbe (Donáth fogalmával élve ez volt az „első jelentős megegyzés" - *Donáth* [1977] - a párt vezette „első gazdaság" és a civil társadalom egy pacifikált szegmense között), ami a majdani két gazdasági szegmens „hol békés, hol békétlen egymás mellett élésének" az első próbája volt. Ugyanakkor, mint Juhász kifejti, a duális termelési rendszerek együttélése történeti formák újraéledésének is tekinthető (*Juhász* [1982*a*], [1982*b*]). Végül, gazdaságszociológiai értelemben ez a kísérlet felfogható úgy is, hogy az első gazdaság megengedte, sőt korlátozva még ösztönözte is a háztartások önkizsákmányolását azért, hogy ily módon enyhítse a saját szervezetlenségéből és tőkehiányából fakadó gazdasági gondokat, valamint a politikai legitimáció hiányát. Mindez összecsengett a kistermelő háztartások érdekeivel is, miközben mindkét termelési forma munkaszervezetének lehetőségeivel egyaránt igen jól megfért (*Márkus* [1979], *Kunszabó* [1980], *Juhász* [1986/87], *Kovách* [1982], továbbá a háztáji gazdaság politikai és gazdasági sajátosságairól szóló kiterjedt korabeli szakirodalom).

[17] Az elfogadott fogalmaknak (feketemunka, feketegazdaság) olykor egész ijesztő változatai is előfordulnak. Így a feketegazdasággal foglalkozó parlamenti vitanapon egy parlamenti képviselő képes volt ilyet mondani: „az üdülőövezetekben általános gyakorlat a feketeszobáztatás és az ehhez kapcsolódó szolgáltatások." (*Az Országgyűlés* ... [1996] 558. o.)

A hetvenes évek végén a munkaerő-piaci szegmentálódásra és a belső munkaerőpiacokra irányuló kutatói figyelem volt talán a piac szocializmusbeli jelenlétének első nem politikai gazdaságtani jellegű elemzése, ami egyszersmind megelőlegezte a második gazdaság városi, modern elemeinek a vizsgálatát. (Lásd *Héthy–Makó* [1972], [1978], *Galasi–Sik* [1977], *Galasi* [1982].) Tanulságos, hogy az (általam ismert) egyetlen informális gazdaságról szóló eszmetörténet-vázlat szerint is a foglalkoztatottsági ráta csökkenése, a hivatalos gazdaságban foglalkoztatott munkaerő megdrágulása és a nagyvállala-tok belső munkaerőpiacainak gondjai ösztönözték az informális gazdaság kutatását 1970 és 1974 között Olaszországban (*Cappiello* [1986]).

Létrejötte után nem sokkal szétvált a második gazdaság kutatása egy „első" és egy „második" nyilvánosságbeli vonalra. Az elsőbe az államilag finanszírozott lovak és szamarak, az utóbbiba a független szamarak tartoztak (a lóvá váláshoz szükséges anyagi alapok hiányoztak az utóbbi körbe tartozóknál). A kétfajta nyilvánosságban másfajta kérdéseket tettek fel, s másként is válaszoltak rájuk.

Az „első" nyilvánosságban a felvilágosult és a gazdasági bajokat érzékelő gazdaságpolitika azt akarta megtudni, hogy mi is voltaképpen a második gazdaság, hogyan hat a gazdasági folyamatokra és mit lehet vele kezdeni, hogy jobban működjön a nép gazdasága. A fel nem világosult politika azt akarta tudni, hogy milyen veszélyek rejlenek e jelenségben, s hogyan lehet ezen káros megnyilvánulások ellen hatékonyan küzdeni. Mivel a hetvenes évek vége, a nyolcvanas évek eleje a második gazdaságban gyanakodva-reménykedő gazdaságpolitikának kedvezett, a (hetvenes évek elejei) „húzd meg" után már felgyűlőben voltak a gondok (miközben a Nagy Barát csendesen pangott), ezért a második gazdaságot nyugodtan lehetett kutatni, sőt – mint korábban már láttuk – az MSZMP KB Társadalomtudományi Intézetébe e célból telepítettek is némi kutatási alapot, s a lapok szívesen publikálták az ilyen tárgyú kutatások eredményeit, sőt szakértősködni és konferenciákra járni is lehetett.

Ez utóbbi nagyon is hozzájárult a második gazdasággal való foglalkozás kellemességéhez. Márpedig az informális gazdaság jelenségének kutatása a nyugati féltekén is felszálló ágban volt, ami utazási lehetőséget kínált az utazni szerető lovak számára. Sőt, mivel más kelet-európai országban (talán a lengyeleket kivéve) nem nagyon volt ilyen kutatás, illetve mivel egy-két kivétellel (Stark, Sampson, Brzezinski) nyugati kutató nem foglalkozott komolyabban a második gazdasággal, ezért még a szamarak is hozzájuthattak egy-egy konferenciameghíváshoz.

Végül, de elsősorban nagymértékben javította a második gazdaság kutatásának feltételeit a Soros Alapítvány érdeklődése-fogékonysága e téma iránt A későbbi munkák közül sok csak azért születhetett meg,[18] mert szerzői „sorost" kaptak (például a Galasi–Kertesi szerzőpáros korrupcióról írt munkái, a Nemes Nagy–Ruttkay szerzőpáros a második gazdaság területi elhelyezkedéséről szóló alkotásai, de kapott ösztöndíjat pályázat, amely a kisvállalkozások és a gazdaságirányítói magatartás kapcsolatát vizsgálta (Fekete Judit), a szegények vállalkozóvá válásának esélyeit kutatta (Lengyel Gabriella) (lásd *Névsoros* [1994]).

A „második" nyilvánosságban már a hetvenes években megjelent a második gazdaság számos jelenségének elemzése, amelyek részben a demokratikus ellenzék hazai kiadványaiban és a külföldi szaklapokban láttak napvilágot (például Magyar Füzetek, Magyar Füzetek Könyvtára, Beszélő vagy a Medvetánc, a „régi" Mozgó Világ, a Kultúra és

[18] Vagy sem, mint például a szerző munkája az értelmiség második gazdaságáról, melynek megírására kapott ugyan „sorost", de a mű sosem született meg, amiért ez úton kéri a szerző Soros elnézését.

Közösség, illetve alkalmi kötetek[19]), részben „szóbeszéd" (*Sampson* [1984]) formájában terjedtek az „első" nyilvánosságban.

Az, hogy hamar kialakult a második gazdaság kutatásának e „második" vonala, aligha meglepő, hiszen a demokratikus ellenzék szakmai összetétele, társadalomkritikájuk közgazdasági és szociológiai éle, kapcsolataik a hivatalosságban megmaradó lovakkal megteremtették azt a közeget, amelyből a második gazdasággal való foglalkozás természetesen adódott. Ez jelentett félnyilvános kutatást (a kutatás célja hivatalosan más volt, de mindenki tudta a valóságos célt, vagy a kutatás hivatalos volt, de a végeredményt nem lehetett publikálni, vagy a hivatalos kutatás részeként folyt a nem hivatalos kutatás stb.) amennyiben olyan jelenségeket vizsgáltak, melyeket a második gazdaság hivatalos kutatása nem, vagy csak szőrmentén tett meg (például alkalmi munka: *Berend* [1982], *Demszky* [1982], *Havas–Kardos* [1985], a cigányság helyzete: *Havas* [1982], [1984], *Kardos* [1982], *Babus–Gáti–Mészáros* [1984], *Kemény* [é.n.,1990]), illetve szociográfia vagy esszé jellegű elemzést. Így született meg egy hamvába holt kádergyermek-kutatás melléktermékeként a késői Kádár-korszak második gazdaságát legalaposabban leíró „szatirikus elbeszélés" (*Kenedi* [1981]), a kereskedelemben elterjedt második-harmadik gazdaságokat életben tartó torzult mechanizmusok feltárása (*B.P.* [1984]). A második gazdaság kutatásának professzionalizálódása, a téma újszerűségének megkopása, a politikai mozgástér kiszélesedése következtében lassanként ellankadt a nem hivatalos szférában a második gazdaság iránti figyelem. A nyolcvanas évek második felére megszűnt a második gazdaság második nyilvánossága.

A hivatalos másodikgazdaság-kutatásban is voltak változások. Ezek megértéséhez ismét a már említett olaszországi eszmetörténeti vázlatból célszerű kiindulni. Ez az informális gazdaság kutatásának három korszakát különbözteti meg (*Cappiello* [1986]). Míg kezdetben a szakembereket és a politikát leginkább a munkaerőpiac és a foglalkoztatottság folyamatai, addig az 1975 és 1978 közötti időszakban az olajválság és a költségvetési hiány növekedése izgatta. Ez azt eredményezte, hogy az informális gazdaság kutatói a munkaerőpiac helyett a kisvállalati szférát tüntették ki figyelmükkel. Az 1979 és 1985 közötti időszak fő gondjait az infláció, a recesszió és a jóléti állam válsága jelentették, ezért az informális gazdaság mint az állam, a piac és a nem piaci szféra egyik eleme vált hirtelen az elemzés tárgyává.

Talán mert itthon kevesebb volt a ló, talán mert a hivatalosak öncenzúrája túl erős volt, a nem hivatalosak viszont „elpolitizálódtak", talán mert a nyilvánosság nem volt elég szabad, és a közgazdászok sem voltak elég felkészültek, tény, hogy a Gábor–Galasi-féle kezdeményezésnek hosszú ideig nem volt folytatása. Folytak ugyanakkor a második gazdaság egyes jelenségeiről szociológiai kutatások és elemzések, ezek azonban nem rendezhetők el semmilyen korszakolás szerint. Ilyenek voltak például a második gazdaság különféle hálózatait elemző munkák (kaláka: *Kunszabó* [1980], [1983], *Sik* [1981], [1988], vállalatvezetők hálózatai: *Czakó* [1985], *Czakó–Sik* [1987], munkaerő-piaci kapcsolatrendszerek: *Sik* [1983*a*], [1983*b*], korrupció: *Hankiss* [1978/83] vagy a háztartások védekező magatartása, s ezen belül a különjövedelem-szerző munkavégzés: *Angelusz és szerzőtársai* [1984], *Boros* [1984], *Farkas* [1983], *Tardos* [1988], *Sik* [1985], [1992*b*], *Spéder* [1995], *Sik* [1996*c*] vagy a borravaló és a hálapénz: *Polgár* [1983], *Ádám* [1985], *Galasi–Kertesi* [1987*a*], *Petschnig* [1983/84]).

Természetesen a második gazdaság felfedezése termékenyítően hatott mindazokra, akik a gazdaság és társadalom alapkérdésein gondolkodtak. Az ebben az időszakban születő

[19] Így például konferenciakötetekben, ilyen az MTA Közgazdaságtudományi Intézete 1980. évi „fiatal" közgazdászok konferenciájának anyagát tartalmazó kötetében, amely büszkén viselte magán a Belső használatra! buzdító pecsétet, illetve az MTA Szociológiai Intézet Közleményeiben és Fejlődéstanulmányaiban, a Szociálpolitikai Értesítőben.

társadalmi rétegződéssel foglalkozó elemzések kitérnek a második gazdaság szerepére (*Galasi* [1984], *Kovách* [1984]), mint ahogy a munkaerő-piaci stratégiák elemzése során is elfogadottá lett a második gazdaság bevonása a modellbe (*Kertesi–Szirácky* [1983], *Köllő* [1982]). Folytatódott a vidék, a mezőgazdaság gazdasági folyamatainak elemzése, s hamar nekilendült az új, s folytatódott a régi vállalkozási formák szociológiai vizsgálata is (*Rupp* [1983], *Laky* [1984], *Kertesi–Sziráczky* [1984], *Gábor–Horváth* [1987]). De elnyerte méltó helyét a második gazdaság olyan jelenségek vizsgálata során is, mint a társadalmi struktúra (*Andorka* [1990], *Kolosi* [1980], *Szelényi* [1988*a*], [1988*b*], [1990]), a társadalmi munkaidőalap (*Tímár* [1985]), az adózás (*Az informális* ... [1995]) vagy a társadalmi egyenlőtlenségek alakulása (*Nyilas–Szamosvölgyi* [1971], *Éltető–Vita* [1987], *Sik* [1994*a*]).

Ha tematikailag nem is lehet periódushatárokat kijelölni, ám módszertani szempontból a nyolcvanas évek közepétől új korszakról beszélhetünk. Ekkortól jelennek meg olyan mikroökonómiai elemzések, amelyek a második gazdaság egyes jelenségeit és folyamatait vizsgálták, illetve a második gazdaság szerepét a makrogazdaság egyéb folyamatainak alakításában (lásd a Galasi–Kertesi szerzőpárost a korrupció terjedéséről, az első és a második gazdaság békés egymás mellett éléséből fakadó fogyasztóspecifikus monopolizálódásról és a tulajdonjogok korrupciós hatásairól: *Galasi–Kertesi* [1985], [1987*a*], [1987*b*], [1990], illetve *Köllő* [1992] a feketekereskedelem szabályozásáról).

Végezetül arra a két problémakörre térnék ki, amelyet azóta vizsgálnak, amióta csak kutatják a második gazdaság jelenségét, s amelyeket nyilván mindig is vizsgálni fognak. Az egyik politológiai természetű, a másik inkább közgazdasági-statisztikai. Az előbbi azt a kérdést elemzi, hogy miképpen hat a második (illetve manapság az informális gazdaság) léte az emberek magatartására, mennyiben szabályozható ez a jelenség, s milyen politikai következménnyel kell számolni, ha a második (informális) gazdaság nagy és/vagy növekszik. Az utóbbi kérdése egyszerűen az, hogy mekkora a második (informális) gazdaság?

A történet megint csak a másodikgazdaság-fogalom előtti időkig nyúlik vissza. A hatvanas években az a kérdés felelt meg a majdani „jó-e nekünk a második gazdaság?" kérdéskörnek, hogy szabad-e a szocialista mezőgazdaságban a magánmunkaerőre támaszkodni, és ha igen, milyen módon kell szabályozni a családi munkán alapuló termelés megszelídíthető formáit (részesművelés, háztáji, szakszövetkezet) a munkaegységre alapozott mezőgazdasági termelőszövetkezetekben. Az Erdei-összes több kötetében ilyen agrárgazdaságtannak álcázott politizálás található.

Ezután a második gazdaság hosszú ideig csendesen elvolt, a szakemberek mással voltak elfoglalva, s legfeljebb egy-egy „húzd meg" időszak elején foglalkozott a politika és a publicisztika a második gazdaság egyes jelenségeivel (vö. frizsiderszocializmus, amikor a önjóléttermelés és a tömegfogyasztás első látható jelei megjelentek, a kesudióvita vagy a „meggymagos esete" a vállalkozókedv ébredezése idején, a termelőszövetkezeti elnökök elleni kampány, amikor a melléküzemágakban felfutott a termelés). A demokratikus ellenzékben ekkoriban a lepellerántás dívott (lásd a korábbi felsorolást) és Zsille utálkozott zseniálisan mindennel szemben (*Zsille* [1976/78]).

Az első, szakmailag is megalapozott vita a Gábor–Galasi-féle munkák kapcsán bontakozott ki, s mint az előző részben láttuk, rögtön részévé is vált a politikai cselekvésnek. Mint Gábor megfogalmazta, a második gazdaság vagy a szocializmus megmentőjeként, vagy sírásójaként, esetleg agóniájának meghosszabbítójaként szerepelt e vitákban. Hivatalos körökben a vita alapvetően akörül forgott, lehet-e a második gazdaságot úgy megtartva-meghaladni, hogy ez segítse az életszínvonal javítását, a politikai nyugalom megőrzését, s ösztönözze az első gazdaság hatékonyabb működését, de közben ne legyen kizsákmányolás, ne nőjön túl nagyra (?) a jövedelemegyenlőtlenség, és ne romoljon az

első gazdaság teljesítménye sem. Ekkoriban már aligha volt kétséges a második gazdaság léte, csupán azt a mezsgyét kereste a politika reformerfrakciója, amelyen belül az elkerülhetetlenül bekövetkező konfliktus-kooperáció elegy (szimbiózis?[20]) kísérőjelenségei a legjobban kezelhetők lennének. A demokratikus ellenzék politikai tevékenységében a második gazdaság ekkor volt zenitjén. Végül is bekövetkezett a már említett puccs, megszületett a vgmk, a gmk, lendületet kapott a magánkezdeményezés. A második gazdaság szelektív kifehérítésének eredményei már éppen látszódni kezdhettek volna, de ekkor bekövetkezett a rendszerváltás.[21]

A második gazdaság politikai karrierjének csúcspontját a rendszerváltás idején érte el. Korábban az volt a kérdés, hogy hogyan hat a társadalmi struktúrában elfoglalt hely a reformokhoz való viszonyra. Ebben már a második gazdaság meghatározó szerephez jutott (*Kolosi* [1986], *Hankiss* [1986], *Szelényi* [1988*a*], [1988*b*]). Nem sokkal később már az vált kérdéssé, hogy mennyiben segíti vagy gátolja a második gazdaság léte a piac térnyerését, a vállalkozói réteg kialakulását (*Szelényi* [1990], *Kornai* [1989], *Gábor* [1991], *Laki* [1993], *Sik* [1994*b*]).

Visszatekintve, ugyanakkor az vált fő kérdéssé, hogy vajon a második gazdaság hozzájárult-e, s ha igen mennyiben járult hozzá a szocializmus bukásához. Vajon a második gazdaság csendes forradalom volt-e vagy inkább tömeges *„soft exit"*[22], ami legfeljebb közvetve rombolta a szocializmust, vagy esetleg éppen segítette tovább pangani. Az álláspontok, természetesen, megoszlanak. A korábbi ellenzék (Kemény, Zsille, Szelényi) mindig is hajlott rá, hogy valamiféle forradalmat lásson bele a második gazdaságba, de Hankisstól sem állt távol ez a gondolat, míg Gábor, Galasi, Szirácky, Kertesi inkább a szimbiózis elemeit hangsúlyozták.[23]

Végül röviden az örökzöld kérdésről: mekkora a második gazdaság? Abban mindvégig konszenzus volt lovak és szamarak között, hogy a második gazdaság terjedelme nagy és növekszik. (A második gazdaság terjedelmének mérésére irányuló kísérletekkel kapcsolatos szkeptikus megjegyzéseimet lásd *Sik* [1996*d*]). Ami számunkra itt most fontosabb az az, hogy miként alakult a mérés módszere. Kezdetben vala a szakértői becslés. Ennek első változatai akkor születtek, amikor a szakértők még maguk is csak készültek arra, hogy szakértői múltjuk legyen (*Gábor–Galasi* [1981], *Gábor* [1983]). A módszer nem több és nem is kevesebb, mint a meglévő, elfogadhatatlan minőségű információk alapján eljutni egy hihető végső számhoz. A szakértői becslés akkor jó, ha minden elérhető információt – miután alapos, de mértéktartó kritikával illette – felhasznál, és a korrigálás során sokféle, lehetőleg egymást is kontrolláló módszert alkalmaz. A kezdeti munkákban mindezt oly módon próbálták a szerzők elérni, hogy leszűkítették a becslés terét a leginkább megismerhető területekre (legális magánszektor, mezőgazdasági kistermelés és magánlakás-építés), és megpróbáltak mindenféle információt (makrostatisztika,

[20] Az első és a második gazdaság között tapasztalható szimbiózisról *Juhász* [1986/87] a falusi háztartások gazdasági stratégiái kapcsán írt, míg a *Farkas–Vajda* szerzőpáros [1988] szellemesen úgy fogalmazott, hogy a házépítés esetében az építkező az első gazdaság „kiszolgáltatott haszonélvezője".

[21] A második gazdaság „kifehérítési" kísérletének tapasztalatait talán egyedül *Galasi–Kertesi* [1985] munkája elemezte szakszerűen: azt mutatták be, hogyan él a két gazdaság békésen egymás mellett, megosztozván a nekik leginkább megfelelő fogyasztótípuson.

[22] E fogalmat Hirschman nyomán használják annak bemutatására, hogyan lehet kivonulni a hivatalos gazdaságból migráció nélkül. Tágabb értelemben Azarya mutat be hasonló folyamatokat, ahol az államtól való rugalmas elszakadás egyik megoldása a „lágy kilépés" (*Azarya* [1988]).

[23] Legújabban *Walder* [1994] kísérelte meg a második gazdaság létének a kommunizmus pusztulására gyakorolt hatását mérlegelni. Ennek során a második gazdaságot a tervgazdaság egyeduralmától való eltávolodás egyik formájaként jellemzi, melynek eredményeképpen a munkavállalók függősége csökkent, egyes munkásrétegek alkupozíciója javult, a pártkatonák számára alkalmas terep jött létre hatalmuk pénzre váltására, lehetőséget nyújtott addig elképzelhetetlen csoportidentitás-típusok kialakulására stb.

szakértői becslés, szociológiai felvétel) megszűrni, a párlatot pedig csak nagyon óvatosan használták. Folyamatos bocsánatkérés közepette is legfeljebb annyit állítottak, hogy „valami van" és őrizkedtek kimondani egy „varázsszámot", ami a nemzeti jövedelemhez képest meghatározta volna a második gazdaság súlyát *Galasi-Gábor* [1981].

A következő hullámban Petschnig Mária készített az infláció valóságos mértékét kutató szakértői mestermunkát, amely a második gazdaság sok területére is kitekintett (*Petschnig* [1983–84], illetve a nagy hatású[24] *Ékes Ildikó* ([1983], [1987], [1992]) kezdett bele máig tartó adatfelvételeinek sorozatába. Jelentős lehetett, ám a kívülállók számára csak kevéssé és csak mostanában vált ismertté a KSH-n belüli belső szakértői munka (*Árvay* [1994], *Non-observed* ... [1995]). Itt kell említést tenni a KSH-ban évtizedek óta folytatott időmérleg-vizsgálatokról. Az 1986/87. évi adatok elemzése során a második gazdaságról tartalmas elemzések készültek (*Falussy-Harcsa* [1987], *Farkas-Vajda* [1989]). Az ellenzékben *Kemény* [1980] végzett becsléseket a második gazdaság terjedelméről.

A nyolcvanas évek végén, a kilencvenes években megjelentek a második gazdaság méretének becslésére irányuló újszerű mérési kísérletek. Így pénzforgalmi és a háztartások energiafogyasztásán alapuló becsléseket készített *Lackó* [1992], [1995]. De folytak újszerű adatfelvételi módszereket alkalmazó kutatások is, így *Balázs-Laki* [1991] a mintavétel reprezentativitását áldozták fel egyfajta „hólabdaszerű", a válaszok megbízhatóságát növelő kérdezési forma érdekében. *Árvay-Vértes* [1994] sokféle és eltérő módszerű adatfelvétel összehasonlító alkalmazásán alapuló szakértői becsléssel kísérletezett, *Sik* [1996*a*] pedig a feketekereskedelem terjedelmét a KGST-piacokon végzett megfigyelésekre alapozva méri.

Összefoglalás

Talán mert Magyarország mondhatta magának (talán, hiszen alig lehet valamit tudni a többiekről) a legnagyobb második gazdaságot a szocialista táborban, talán mert a politika (olykor akarata ellenére is) kedvező terepet biztosított e probléma kutatásához, tény, hogy a hazai másodikgazdaság-kutatások híre bejárta a világot, s a nemzetközi porondon (kivéve a kremlinológia és a szlavisztika konferenciáit, ahol a Szovjetunióé volt az első hely) általában a magyar lovak és szamarak képviselték a szocialista tábor informális gazdaságának kutatását. Minden valószínűség szerint leginkább a magyar második gazdaságról születtek önálló kötetek a nyugati tudományos piacon[25] (*Galasi-Szirácz ky* (szerk.) [1985], *Kenedi* [1981]). Továbbá, olyan kötetekben, illetve folyóirat különszámokban, ahol a szocialista második gazdaságról szó esett, általában magyar szerzők művei olvashatók (lásd a talán első nemzetközi konferencia válogatott előadásai között *Galasi* [1986], *Sik* [1986], a talán legelső árnyékgazdaságról szerkesztett közgazdasági kötetben *Galasi* [1985]). Az informális gazdasággal foglalkozó angol munkaszociológiai kötetben angliai és olaszországi tanulmányok mellett magyarországiak szerepelnek (*Kertesi-Szirácz ky* [1988], *Sik* [1988*b*]), mint ahogy az egyik legnagyobb hatású közgazdasági kötetben az

[24] Viszonylag ritkán fordul elő, hogy egy szakember hatását a nem tudományos szférára empirikusan mérni lehessen. Ebben az esetben azonban éppen ez a helyzet. Egy 1995-ben végzett kutatás, amelyet a feketegazdasággal foglalkozó állami szakértők körében folytattunk, egyértelműen bizonyította, hogy a jelenség kutatói közül Ékes Ildikó ismertsége kiemelkedően magas.

[25] Van nagyon zseniális kötet a lengyel informális gazdaságról, illetve második nyilvánosságról (*Wedel* [1992], s voltak kötetek, amelyekben minden szocialista ország képviselve volt (*Dallago* [1987], *Los* [1990]). Ám az előző azért nem teszi érvénytelenné állításomat, mert jóval később jelent meg, mint a magyar második gazdaságról szóló kötetek, nem kelet-európai szerző szerkesztette, s a bennük szereplő írások inkább publicisztikai, antropológiai és politológiai, mint közgazdasági jellegűek. A második esetben ismét nem kelet-európai szerkesztőkről van szó, s magyar szereplő minden esetben van a kötetekben.

egyetlen nem amerikai szerző *Gábor* [1989], az amerikai munkaügyi minisztérium is magyar szerzőtől okosodhat a szocializmusról (*Böröcz* [1993], s egy informális gazdasággal foglalkozó különszámban is hazaiak képviselték a szocializmust (*Portes–Böröcz* [1988], *Galasi–Sik* [1988]). De szerepel hazai második gazdasági termék olasz tankönyvben (*Sik* [1995]), bécsi módszertani sorozatban *Sik* [1995]. S hogy a posztszocializmusban sincs ez másként, azt egy újabban megjelent különszám mutatja, ahol *Sik* [1994*c*] képviseli a posztszocializmust, s a tranzitológiai kötetekben is jelen vagyunk[26] (*Gábor* [1994], *Sik* [1994*c*], *Czakó–Sik* [1995*b*]), vagy leszünk (*Gábor* [megjelenés alatt], *Sik–Wellman* [megjelenés alatt]).

Hivatkozások

Ada Pál (Pető Iván) [1982]: Aki dolgozik – boldogul. Beszélő, 4. sz. 206–207. o.

Ádám György [1985]: Az orvosi hálapénz története Magyarországon. Mozgó Világ, 2–3. sz.

Altman, Y. [1989]: Second Economy Activities in the USSR: Insights from the Southern Republics'. Megjelent: *Ward, P. M.* (szerk.). Corruption, Development and Inequality. Routledge and Kegan Paul, London.

Andorka Rudolf [1990]: A második gazdaság szerepe és társadalmi hatása. Aula, 4. sz. 22–38. o.

Angelusz Róbert–Nagy L. Géza–Tardos Róbert–Terestyini Tamás [1984]: A gazdasági alkalmazkodás típusai az aktív keresők családjaiban. Megjelent: Gazdaság és életszínvonal a közgondolkodásban. Kossuth, Budapest, 123–158. o.

Árvay János–Vértes András [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon. Statisztikai Szemle, (7) 517–529. o.

Árvay János [1994]: Methods of Measuring the Hidden Economy in the Transition Countries. CSO, Budapest, kézirat.

Azarya, V. [1988]: Reordering State–Society Relations: Incorporation and Disengagement. Megjelent: *Rotchild, D.–Naoimi, C.* (szerk.): The Precarious Balance: State and Society in Africa. Westview Press, Boulder, 3–21. o.

Az Országgyűlés hiteles jegyzőkönyve [1996]: 154. sz. március 4–6. ülésének harmadik ülésnapja, kézirat, Budapest.

B. P. (Juhász Pál–Magyar Bálint) [1984]: A kereskedelemről és a zöldségpiacról. Beszélő, 11. sz. 48–50. o.

Babus Endre–Gáti Zoltán–Mészáros Ágnes [1984]: A cigányság helyzete egy magyar faluban. Szociálpolitikai Értesítő, 2. sz. 80–126. o.

Balázs Katalin–Laki Mihály [1991]: A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiban. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

Béládi László (szerk.) [1985]: Urbanizáció, marginális rétegek és informális szektor. Fejlődés Tanulmányok, ELTE Tudományos Szocializmus Tanszék, MTA Szociológiai Kutató Intézet, Budapest.

Belyó Pál [1981]: A lakosság szolgáltatási igényei és kielégítésük lehetséges módjai. Kandidátusi értekezés, Budapest, kézirat.

Belyó Pál [1995]: A rejtett gazdaság fogalma és súlya. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz. 13–22. o.

Berend Zsuzsa [1982]: Az utcaseprők munkaerőpiaci helyzete. Megjelent: Oktatásról és Társadalompolitikáról. MTA Szociológiai Intézet, Budapest, 42–55. o.

Berkovics György [1976]: Világváros határában. Szépirodalmi, Budapest.

Berliner, J. S. [1957]: Factory and Manager in the USSR. Harvard University Press, Cambridge.

Boros Anna [1984]: Családi megélhetési stratégiák két gazdaságban. Megjelent: Gazdaság és

[26] Ha kiterjesztjük a magyar fogalmat azokra a szerzőkre is, akik Magyarországról szerzik tudásukat, akkor csak tovább nő a fent jellemzett előny, hiszen ily módon egy olyan aktív magyarral gazdagodunk (*Stark* [1986], [1989*a*], [1989*b*], [1996], [megjelenés alatt]), amilyenre a többi posztszocialista nemzet csak áhítozhat.

rétegződés, Rétegződésmodell-vizsgálatok, IV. kötet, MSZMP KB Társadalomtudományi Intézet Rétegződésmodell-vizsgálat, IV. kötet, 277–312. o.
Böröcz József [1992]: Dual Dependency and the Informalization of External Linkages: The Hungarian Case. Research in Social Movements, Conflicts and Change 14:189–209. o.
Böröcz József [1993]: Informality and the Second Economy in East-Central Europe. Megjelent: Work Without Protection: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries U.S. Dept. of Labor, Bureau of International Labor Affairs, Washington D.C., 215–244. o.
Böröcz József [1993]: Simulating the Great Transformation. Archives Europeennes de Sociologie. 34(1):81–107. o.
Brzezinski, H. [1987]: The Second Economy in the GDR – Pragmatism is Gaining Ground. Studies in Comparative Communism, XX. évf., 1. sz. 85–101. o.
Buravoy, M.–P. Krotov [1992]: The Soviet TranSITion from Socialism to Capitalism. American Sociological Review 57(1):16–38. o.
Cappiello, M. A. [1986]: Proposta di bibliografia ragionata sull economia sommerse nell industria (Italia 1970–1982). Megjelent: L'altra metá dell'economia (Szerk.: *Bagnasco, A.).* Liguori Editore, Napoli, 307–345. o.
Czakó Ágnes [1985]: A szervezetek közötti cserekapcsolatok. Szociológia, 1–2. sz.
Czakó Ágnes–Sik Endre [1987]: A „megszemélyesült" szervezetközi csereügyletekről. Közgazdasági Szemle, 12. sz. 1489–1495 o.
Czakó Ágnes–Sik Endre [1995*a*]: A hálózati tőke szerepe Magyarországon a rendszerváltás előtt és után. 2000, 7. évf. 2. sz. 3–12. o.
Czakó Ágnes–Sik Endre [1995*b*]: The Role of the Network as a Resource in Economic Transactions in Post-Communism. Megjelent: *Mendell, M.–Nielsen, K.* (szerk.): Europe: Central and East. Black Rose Books, Montreal, 224–247. o.
Dallago B.[1987]: The Underground Economy in the West and the East: A Comparative Approach. Megjelent: The Unofficial Economy: Consequences and Perspectives in Different Economic Systems (szerk.: *Dallago, B.–Sergio, A.*). Brookfield, Gower, 147–164. o.
Demszky Gábor [1982]: A léc alatt. Megjelent: Újpest, Művelődéskutató Intézet, Műhelytanulmányok, 1. sz. Budapest, 55–78. o.
Drexler Béla [1977]: A másodlagos gazdaságban végzett szolgáltatások helyzete és perspektívája. Központi Szolgáltatásfejlesztési Kutatóintézet, Budapest.
Drexler Béla [1985]: Nem szervezett szolgáltatások. Fogyasztási szolgáltatások, 2. sz.
Donáth Ferenc [1977]: Reform és forradalom. Akadémiai, Budapest
Ékes Ildikó [1983]: A lakossági jövedelmek „láthatatlan" újraelosztása. GKI, Budapest.
Ékes Ildikó [1987]: A lakosság egyes láthatatlan jövedelmei. GKI, Budapest.
Ékes Ildikó [1992]: A vgmk-tól az aluljárókereskedelemig. A második gazdaság az átmenet sodrában, Közgazdasági Szemle, 3. sz.
Ékes Ildikó [1993*a*]: Rejtett gazdaság az átmenet időszakában. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
Ékes Ildikó [1993*b*]: A rejtett gazdaság. Láthatatlan jövedelmek tegnap és ma. Budapest.
Ékes Ildikó [1995]: A rejtett gazdaság és változása. INFO-Társadalomtudomány 33. sz. 7–12. o.
Éltető Ödön–Vita László [1987]: A láthatatlan jövedelmek lehetséges hatása a személyes jövedelmek szóródására. KSH, Budapest.
Enyedi György–Tamási Péter [1995]: A feketegazdaság: a piacgazdaság kísérőjelensége. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz. 3–6. o.
Erdélyi Sándor [1979]: A másodlagos elosztásról. Valóság, 12. sz.
Fábián József [1977]: A munkaerő közgazdasági tartalma és agazdasági vezetés kapcsolata. Vezetéstudományi Közlemények, 4. sz. 31–54. o.
Falusné Szikra Katalin [1979]: A magas személyi jövedelmekről. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
Falusné Szikra Katalin [1986]: A kistulajdon helyzete és jövője. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Falussy Béla–Harcsa István [1987]: Időmérleg (1977 és 1986 tavasza). KSH, Budapest.
Falussy Béla [1995]: A jövedelemszerző tevékenységek változásai 1986 és 1993 között. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz., 31–40. o.
Farkas E. János–Vajda Ágnes [1988]: A lakásépítés második gazdasága. Megjelent: Arat a magyar. Budapest, 166–176. o.

FARKAS JÁNOS–VAJDA ÁGNES [1989]: Időgazdálkodás és munkatevékenységek az 1986/87. évi időmérleg felvétel alapján. KSH, Budapest.

FARKAS KATALIN [1983]: „Aki bírja, csinálja". A közvélemény a második gazdaságról. TK Közlemények, XV. évf. 2. sz.

FEIGE, E. L. [1989]: The Meaning and the Measurement of Underground Economy. Megjelent: *Feige, E.* (szerk.): The Unobserved Economy. Oxford University Press, 13–56. o.

FEKETE JUDIT [1990]: A „puccs" mint irányitási rendszer. Közgazdasági Szemle, 5. sz. 559–572.

FERGE ZSUZSA [1978]: Keresetek, jövedelem, adózás. Valóság, 3. sz.

FÖLDVÁRI TAMÁS [1976]: Ipari szövetkezetek és az állami iparvállalatok külső kapcsolatainak néhány kérdése. Szövetkezeti Kutatóintézet, Budapest.

FRIGYES ERVIN [1980]: A be nem vallott jövedelmek lehetséges hatása a személyi jövedelemeloszlás egyenlőtlenségére. OT Tervgazdasági Közlemények, 3. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN [1979]: A második („másodlagos") gazdaság, Valóság, 1. sz. 22–36. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1983]: Második gazdaság és „környéke" Magyarországon az 1960-as évek második felétől napjainkig, Bulletin, 6. sz., MSZMP KB TTI, Budapest, 66–166. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1985]: A második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai. Valóság, 2. sz. 20–37. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1986]: Reformok, második gazdaság, „államszocializmus". Valóság, 7. sz. 32–48. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1989]: The Domains of the Second Economy in Hungary. Megjelent: *Feige, E.* (szerk.): The Unobserved Economy. Oxford University Press, 13–56. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [1991]: Második gazdaság–modernség–dualitás. Tegnapi jövőképeink mai szemmel. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN [1992]: A második gazdaság ma – az átalakulás kérdőjelei. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

GÁBOR R. ISTVÁN [1994]: Modernity or a New Kind of Duality? Second Thoughts about the „Second Economy" in Transition to Capitalism? (szerk.: *Kovács J. Mátyás*). Transactions, New Brunswick, 3–20. o.

GÁBOR R. ISTVÁN [megjelenés alatt]: Too Many, Too Small: Small Business in Postsocialist Hungary. Megjelenik a *Gernot Grabner–Stark David* (szerk.): Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialist Eastern Europe című kötetben. Oxford University Press, New York.

GÁBOR R. ISTVÁN–GALASI PÉTER [1979]: Magángazdasági tevékenység a mai szocialista gazdaságban. Kézirat, Budapest.

GÁBOR R. ISTVÁN–GALASI PÉTER [1979]: A „második" gazdaság módosító szerepe a társadalom szerkezetében. Megjelent: Társadalmi struktúránk feljődése III. (Gazdaság, település, társadalomszerkezet). MSZMP KB Társadalomtudományi Intézete, Budapest, 145–178. o.

GÁBOR R. ISTVÁN–GALASI PÉTER [1981]: A „második" gazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

GÁBOR R. ISTVÁN–GALASI PÉTER [1982]: A kiegészítő tevékenységek társadalmi összefüggései. Megjelent: Válság és megújulás. Kossuth, Budapest, 197–215. o.

GÁBOR R. ISTVÁN–GALASI PÉTER [1985]: Második gazdaság: lehetőségek és korlátok. Mozgó Világ, 1. sz. 10–14. o.

GÁBOR R. ISTVÁN–HORVÁTH D. TAMÁS [1987]: Bukás és visszavonulás a magánkisiparban. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

GALASI PÉTER [1976]: A községekben élő ipari-építőipari munkások mint a munkaerő sajátos csoportja. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

GALASI PÉTER (szerk.)[1982]: A munkaerőpiac szerkezete és működése Magyarországon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

GALASI PÉTER [1984]: Többletjövedelem és munkaerőpiaci helyzet. Megjelent: Gazdaság és rétegződés. MSZMP KB Társadalomtudományi Intézete Rétegződésmodell-vizsgálat IV. kötet, 255–276. o.

GALASI PÉTER [1985]: Peculiarities and Limits of the Second Economy in Socialism (the Hungarian Case). Megjelent: The Economics of the Shadow Economy (szerk.: *Gaertner, W.–Wenij, A.*). Campus:Berlin, 353–361. o.

GALASI PÉTER–SIK ENDRE [1977]: Adalékok a munkapiac elemzéséhez. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1985]: Második gazdaság, verseny, infláció. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
GALASI PÉTER–SZIRÁCZKY GYÖRGY (szerk.) [1985]: Labour Market and Second Economy in Hungary. Campus, Frankfurt.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1987*a*]: A hálapénz ökonómiája. Közgazdasági Szemle, 3. sz. 260–288. o.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1987*b*]: A korrupció terjedése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
GALASI PÉTER–SIK ENDRE [1988]: Invisible Incomes in Hungary. Social Justice, 15 (3–4): 160–178. o.
GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1990]: Korrupció és tulajdon. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
GELLÉRI PÉTER [1974]: A vándorló munkás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
GERSHUNY, J.–PAHL, R. [1980]: Britain in the decade of the three economies. New Society, No. 3. 7–9. o.
GROSSMAN, G. [1977/1982]: The „Second Economy" of the USSR. Problems of Communism, September–October: 25–40. Megjelent: The Underground Economy in the United States and Abroad (szerk.: *Tanzi Vito*). Lexington Books, Washington, 245–269. o.
GROSSMAN, G. [1989]: The Second Economy: Boon or Bane for the Reform of the First Economy. Megjelent: *Gomulka, S.–Yong-Chool Ha–Cae-One–Kim, M.E.* (szerk.): Economic Reforms in the Socialist World. Sharpe, Inc. 79–96. o.
HANKISS ELEMÉR [1978/1983]: A korrupcióról. Valóság, 6. sz. Megjelent még: Társadalmi csapdák. Magvető, Budapest, 77–143. o.
HANKISS ELEMÉR [1986]: A második társadalom, Diagnózisok 2., Magvető, Budapest, 219–350. o.
HÁRS ÁGNES [1992]: Vendégmunkások Magyarországon. Megjelent: Menekülők, vándorlók, szerencsét próbálók. (Szerk.: *Sik Endre*). MTA PTI, Budapest, 33–48. o.
HÁRS ÁGNES [1995]: Migration and the Labour Market.Megjelent: Refugees and Migrants: Hungary at a Crossroads. (Szerk.: *Fullerton, M.–Sik, Endre–Tóth Judit*). MTA PTI, Budapest, 85–104. o.
HART, K. [1973]: Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. The Journal of Modern African Studies, 11(1): 61–89. o.
HAVAS GÁBOR [1982]: Baranya megyei teknővájó cigányok. Megjelent: Cigányvizsgálatok (szerk.: *Andor Mihály*). Művelődéskutató Intézet, Műhelysorozat, 3. sz. 61–140. o.
HAVAS GÁBOR [1984]: Foglalkozásváltási stratégiák különböző cigány közösségekben. Medvetánc, 2–3. sz.
HAVAS GÁBOR–KARDOS LÁSZLÓ [1985]: Az idénymunka problémái. Szociálpolitikai Értesítő, 4–5. sz. MTA Szociológiai Intézet, Budapest, 393–396. o.
HEGEDŰS ANDRÁS–MÁRKUS MÁRIA [1978]: A kisvállalkozó és a szocializmus. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
HEGEDŰS ANDRÁS [1987]: Some Problems of the Expansion of the Second Economy in Hungary Megjelent: The Unofficial Economy: Consequences and Perspectives in Different Economic Systems. (Szerk.: *Dallago, B.–Sergio Alessandrini.*) Brookfield, Gower, 147–164. o.
HENRY, S. [1981]: Informal Institutions. St. Martin's Press.
HENRY, S. [1988]: Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations Between Formal and Informal Economies. Social Justice, 15(3–4):29–60.
HÉTHY LAJOS [1980]: A „második gazdaság" – a gazdaság és a társadalom. Társadalmi Szemle, 11. sz.
HÉTHY LAJOS [1983]: Gazdaságpolitika és érdekeltség. Kossuth, Budapest.
HÉTHY LAJOS–MAKÓ CSABA [1972]: A munkásmagatartások és a gazdasági szervezet. Akadémiai, Budapest.
HÉTHY LAJOS–MAKÓ CSABA [1978]: Munkások, érdekek, érdekegyeztetés. Gondolat, Budapest.
HUNYADI ZSUZSA [1992]: Vendégmunkások Erdélyből. Megjelent: Menekülők, vándorlók, szerencsét próbálók. (Szerk.: *Sik Endre.*) MTA PTI, Budapest, 9–22. o.
Az informális szektor Magyarországon [1995] Megjelent: A gazdaságpolitika formálása egy átmeneti gazdaságban. Aula, Budapest, 168–229. o.

Juhász Pál [1981]: Társadalmi csoportok együttműködése az első, a második és a harmadik ökonómiában. Fogyasztási Szolgáltatások, 4. sz.
Juhász Pál [1982*a*]: Agrárpiac, kisüzem, nagyüzem. Medvetánc, 1. sz.
Juhász Pál [1982/b]: Az agrárpiac intézményrendszere – értelmező modellek. Megjelent: Gazdaságpolitika, gazdasági szervezet. MTA KTI Közleményei, Budapest, 301–319. o.
Juhász Pál [1986/87]: Mai képünk a parasztságról s a falusi társadalom néhány jellegzetességéről. Medvetánc, 4. sz. és 1. sz. 5–17. o.
Kalász István–Szepesi György [1983]: A kisüzemi gazdálkodás új formái. Kossuth, Budapest.
Kardos László [1982]: Toborzás. Megjelent: Cigányvizsgálatok (szerk.: *Andor Mihály*). Művelődéskutató Intézet, Műhelytanulmányok, 3. sz. 19–38. o.
Kelen András [1988]: A társadalmi munka szociológiája. Gondolat, Budapest.
Kemény István [1972, 1992]: A fluktuáció néhány szociológiai problémája (Kézirat, valamint Szociológiai Írások, Replika Könyvek, Szeged, 123–134. o.)
Kemény István [1978]: Hol tart a társadalmi kompromisszum Magyarországon? Magyar Füzetek, 1. sz. 201–219. o.
Kemény István [1980,1982]: A nem-regisztrált gazdaság Magyarországon (The Unregistered Economy in Hungary). Magyar Füzetek, 6. sz. és Soviet Studies, No. 3, 349–366. o.
Kemény István [é.n., 1990]: Munkakultúra és életforma. Kézirat, illetve Velünk nevelkedett a gép. VITA, Budapest.
Kemény István [é.n., 1991]: A központosított gazdaság és a civil társadalom. Kézirat, illetve Közelről és távolról. Gondolat, Budapest, 106–130. o.
Kenedi János [1981]: „Tiéd az ország, magadnak építed." Magyar Füzetek Könyvtára, 3. sz. (angolul: Do It Yourself: Hungarys Hidden Economy, Pluto Press, London 1981.)
Kertesi Gábor–Szirácky György [1983]: Munkásmagatartások a munkaerőpiacon. Valóság, 7. sz.
Kertesi Gábor–Szirácky György [1984]: The Second Economy and Workers Behaviour on the Labour Market in Hungary. Economia et Lavoro, XVIII, No. 1. 119–127. o.
Kertesi Gábor–Szirácky György [1988]: Worker Behaviour in the Labour Market. Megjelent: On Work. (szerk.: *Pahl, P.*). Basil Blackwell, 305–324. o.
Kolosi Tamás [1974]: Társadalmi struktúra és szocializmus. Kossuth, Budapest.
Kolosi Tamás [1980]: Új tendenciák a társadalmi szerkezet fejlődésében. Valóság, 3. sz.
Kolosi Tamás [1986]: Stuctural Groups and Reform. Acta Oeconomica, (1–2):15–30. o.
Kornai János [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt., Budapest.
Kovács János (Tellér Gyula) [1978]: Le compromis social de la Hongrie, post-revolutioner. Megjelent: Varsovie–Budapest (szerk.: *Kende, P.–Pomian, K.*). du Seuil, 164-175. o., idézi *Kemény* [1980/82].
Kovách Imre–Kuczi Tibor [1982]: A gazdálkodói előnyök átváltási lehetőségei a társadalomban. Valóság, 6. sz.
Kovách Imre [1984]: A mezőgazdasági kistermelés és a társadalom rétegződése. Megjelent: Gazdaság és rétegződés. Rétegződésmodell-vizsgálatok, IV. kötet, MSZMP KB Társadalomtudományi Intézete, 313–335. o.
Kőlő János [1982]: A külső és a belső munkaerőpiac kapcsolata egy pamutszövődében. Megjelent: A munkaerőpiac szerkezete és működése Magyarországon (szerk.: *Galasi Péter)*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 277–318. o.
Kőlő János [1992]: Zsibvásár az aluljárókban. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
Kővári György–Szirácky György [1985]: Túlmunka vállalkozásban. Mozgó Világ, 1. sz.
Kunszabó Ferenc [1980]: Makacs maradandóság. Magvető, Budapest.
Kunszabó Ferenc [1983]: Gyarapodásunk története. Magvető, Budapest.
Lackó Mária [1992]: Az illegális gazdaság aránya Magyarországon 1970 és 1989 között. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
Lackó Mária [1995]: Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban. Közgazdasági Szemle, 5. sz. 486–510. o.
Laki Mihály [1993]: Chances for the Acceleration of Transition: The Case of the Hungarian Privatization. East European Politics and Societies, Vol. 7, No. 3., 440–451. o.
Laky Teréz [1984]: Mítoszok és valóság. Kisvállalkozások Magyarországon. Valóság, 1. sz.

Los, M. (szerk.)[1990]: The Second Economy in Marxist States. St.Martinss Press, New York.
Markó István [1979]: A szocialista elosztást sértő jövedelmek visszaszorításáért. Pártélet, 7. sz.
Markó István [1980]: A kiegészítő-kisegítő gazdaság szerepéről, szabályozottságáról. Társadalmi Szemle, 11. sz.
Markó István [1986]: A kisgazdaságok hazánkban. Kossuth, Budapest.
Márkus István [1979]: Nagykőrös. Szépirodalmi, Budapest.
Mars, G.–Altman, Y. [1983]: The Cultural Bases of Soviet Georgia's Second Economy. Soviet Studies, (4), October: 546–560. o.
Matoricz Anna [1995]: A feketemunka jellege, működési területei, társadalmi hatása. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz. 23–30. o.
Nagy I. Zoltán [1995]: A feketegazdaság adópszichológiai szempontból. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz. 41–50. o.
Nemes Nagy József–Ruttkay Éva: A második gazdaság földrajza. OT Tervgazdasági Intézet, Budapest.
Névsoros [1994]: Soros Alapítvány Titkársága, Budapest.
Non observed ... [1995]: Non observed Economy in the Hungarian national Accounts. Paper presented at the workshop on implemenatation of SNA/ESA, Prague, 16–20 October, CSO, Budapest.
Nyilas András–Szamosvölgyi Elemér [1971]: A láthatatlan személyi jövedelmekről. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
Ofer, G.–Vinokur, A. [1992]: Private Sources of Income of the Soviet Urban Household. Megjelent: *Ofer, G.–Vinokur, A.*: The Soviet Household under the Old Regime. Cambridge University Press, 44–110. o.
Petschnig Mária [1983–84]: Fogyasztói árindexünk a kritika tükrében. Pécs–Budapest, Kézirat.
Polgár Miklós [1983]: A borravaló egy autójavítóban. Megjelent: Kereseti és bérviszonyaink. (Szerk.: *Révész Gábor.*) MTA KTI Közlemények, Új sorozat, 28. sz.
Portes, A.–Böröcz József [1988]: The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: A Preliminary Comparison. Social Justice, 15(3–4):17–28. o.
Pünkösti Árpád [1986]: Az elithez tartozni. TK jelentések, XVIII. évf. 8. sz.
Révai ... [1922]: Révai Nagy Lexikona. Révai Testvérek Irodalmi Intézet Rt., Budapest.
Róna-Tas Ákos [1990]: The Second Economy in Hungary: The Social Origins of the End of State Socialism. Ph. D. Dissertation, Dept. of Sociology, Univ. of Michigan, Ann Arbor.
Róna-Tas Ákos [1994]: The First Shall be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. American Journal of Sociology, 100(1):40–69. o.
Rose, R.–Haerpfer, C. [1992]: New Democracies Between State and Market. Studies in Social Policy, No. 204, University of Strathclyde, Glasgow.
Rose, R.–Haerpfer, C. [1993]: Adapting to Transformation in Eastern Europe. Studies in Social Policy, No. 212, University of Strathclyde, Glasgow.
Rose, R.–Tikhomirov, Y. [1993]: Who Grows Food in Russia and Eastern Europe. Post-Soviet Geography, 34. (2):111–126. o.
Rose, R.–McAllister, I. [1993]: Is Money the Measure of Welfare in Russia? Review of Income and Wealth, 42. (1):75–90. o.
Rose, R. [1995]: Adaptation, Resilience and Destitution: Alternatives in the Ukraine. Studies in Social Policy, No. 240, University of Strathclyde, Glasgow.
Rupp Kálmán [1983]: Entrepreneurs in Red. State University of New York Press, Albany.
Sabel, C. F.–Stark, D. [1982]: Planning, Politics and Shop-Floor Power: Hidden Forms of Bargaining in Soviet Imposed State-Socialist Societies. Politics and Society, 11(4):439–475. o.
Sampson, S. [1984]: A szóbeszéd szerepe a szocialista Romániában. Survey, október 28.
Sampson, S. [1987]: The Second Economy of the Soviet Union and Eastern Europe. ANNALS, No. 493. September, 120–137. o.
Sampson, S. [1988]: May You Live on Your Salary. Social Justice, 15 (3–4).
Seleny, A. [1994]: Constructing the Discourse of Transformation: Hungary, 1979–1982. East European Politics and Societies, 8(3):439–466. o.
Sik Endre [1981]: A munkacsere Tiszaigaron. Szociológia, 1. sz.
Sik Endre [1983*a*]: Egy alkalmi munkaerőpiac. Szociológia, 4. sz.

Sik Endre[1983*b*]: Egy „szabálytalan" munkaerőpiac. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Sik Endre[1983*c*]: A munkaerőelosztás intézményes rendszere. Bulletin, 6. sz. MSZMP KB TTI, Budapest, 36–65. o.
Sik Endre [1985]: A szociálpolitika szereplői a „hosszú 80-as években". Mozgó Világ, 8. sz. 88–99. o.
Sik Endre [1986]: Mercati, scambio di lavoro e stato socialista: il caso ungherese. Megjelent: L altra metá delleconomia, Liguori Editore, 246–265. o.
Sik Endre [1987]: A láthatatlan jövedelemről. Mozgó Világ, 6. sz.
Sik Endre [1988*a*]: Az „örök" kaláka. Gondolat, Budapest.
Sik Endre [1988*b*]: The Reciprocal Exchange of Labour in Hungary. Megjelent: *Pahl, R. E.* (szerk.): On Work. Basil Blackwell, Oxford, 527–547. o.
Sik Endre [1991*a*]: A zavarban levő keselyű esete a csapással. 2000, 1. sz. 9–16. o.
Sik Endre [1991*b*]: Scambio reciproco di lavoro in Ungheria. Megjelent: Azione economica come azione sociale. (szerk.: *Magatti Mauro*). FrancoAngeli, Milano, 313–339. o.
Sik Endre [1992*a*]: From the Second to the Informal Economy. Journal of Public Policy, Vol. 12, No. 2.
Sik Endre [1992*b*]: A háztartások gazdasági helyzete és magatartása. Megjelent: Társadalmi Riport 1992 (szerk.: *Andorka Rudolf–Kolosi tamás–Vukovich György*). TÁRKI, Budapest, 179–200. o.
Sik Endre [1994*a*]: Informális gazdaság és egyenlőtlenség. Munkaügyi Szemle, szeptember, 30–33. o.
Sik Endre [1994*b*]: Traktátus a vállalkozó szerepének demisztifikálásáról. Replika, 15–16. sz. 7–12. o.
Sik Endre [1994*c*]: The Vulture and the Calamity (Or Why Were Hungarian Taxi Drivers Able to Rebel?) Megjelent: Transition to Capitalism? (szerk.: *Kovács J. Mátyás*). Transactions, New Brunswick, 275–290. o.
Sik Endre [1994*d*]: From the Multicoloured to the Black and White Economy: The Hungarian Second Economy and the Transformation. International Journal of Urban and Regional Research, 18(1):46–70. o.
Sik Endre [1995]: Measuring the Unregistered Economy in Post-Communist Transition. Eurosocial Report, 52 European Centre: Vienna.
Sik Endre [1996*a*]: The Informal Markets in Hungary. ILO/Japan Project on Employment Policies for Transition in Hungary, Budapest, 1996. február.
Sik Endre [1996*b*]: Black Labour. Megjelent: Labour Market and Economic Transition: Hungary (1986–1995) ILO/Japan Project on Employment Policies for Transition in Hungary, Budapest február, 27–32. o.
Sik Endre [1996*c*]: Coping Strategies. Megjelent: *Zsuzsa Ferge–Endre Sik* (szerk.): Social Costs of Transition, Working Paper of SOCO. IWM, Vienna, 218–257. o.
Sik Endre [1996*d*]: Traktátus az informális gazdaság és a feketemunka terjedelmének megismerhetetlenségéről általában és a posztszocialista átalakulás során különösen. Megjelent: Rejtőzködő jelen. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest, 244–293. o.
Sik Endre–Barry Wellman (megjelenés alatt): The Network Capital in Postcommunism. Megjelenik: *Wellman, B.* (szerk.): Networking in the Global Village. Westview Press, Boulder.
Stark, D. [1986]: Rethinking Internal Labour Markets: New Insights from a Comparative Perspectives. American Sociological Review, 51:492–504. o.
Stark, D. [1989*a*]: Coexisting Organisational Forms in Hungarys Emerging Mixed Economy. Megjelent: *Nee, V.–Stark, D.* (szerk.): Remaking the Economic Institutions of Socalism: China and Eastern Europe. Stanford, Stanford University Press, 137–168. o.
Stark, D. [1989*b*]: Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism. Sociological Forum, Vol. 4, No. 4, 637–664. o.
Stark, D. [1994]: Recombinant Property in East European Capitalism. American Journal of Sociology, 101(4):993–1027. o. Magyarul: Új módon összekapcsolódó régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I–II. Közgazdasági Szemle, 9. és 10. sz.
Stark, D –Nee, V. [1989]: Toward and Institutional Analysis of State Socialism. Megjelent: *Nee, V.– Stark, D.* (szerk.): Remaking Socialism. Stanford University Press, Stanford, 1–31. o.

SZELÉNYI IVÁN [1988*a*]: Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary. University of Wisconsin Press, Madison.
SZELÉNYI IVÁN [1988*b*]: Kelet-Európa átmeneti korszakban. Társadalomkutatás, 4. sz.
SZELÉNYI IVÁN [1990]: Polgárosodás Magyarországon: nemzeti tulajdonos polgárság és polgárosodó értelmiség. (*Bozóki András* interjúja.) Valóság, 1. sz.
SZLADOVICS MÁRIA [1995]: A „feketegazdaság" büntetendő tevékenységei. INFO-Társadalomtudomány, 33. sz. 51–58. o.
TARDOS RÓBERT [1983]: Magatartástípusok a családi gazdaságban. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
TARDOS RÓBERT [1988]: Meddig nyújtózkod(j)unk? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
TÍMÁR JÁNOS [1985]: Idő és munkaidő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
TREML, V. G. [1986]: Alcohol in the Soviet Underground Economy. Megjelent: *Grossman, G.* (szerk.): Studies in the Second Economy of the Communist Countries. University of California Press, Berkeley, California.
WALDER, G. A. [1994]: The decline of communist power: Elements of a theory of institutional change. Theory and Society, 23:297–323. o.
WEDEL, J. [1992]: The Unplanned Society. Columbia University Press, New York.
ZSILLE ZOLTÁN [1976–78]: Tanulmányok feketében és vörösben. Alanyi szociológia a fekete ökonómiáról: a gazdasági függetlenség és a szabadulási mozgalmak forrásvidékéről. Kézirat, Budapest.

Reklámplac '95

megvásárolható a kiadóban vagy megrendelhető levélben, illetve faxon.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Reklámpiac '95 című kiadványt ..... példányban
896 Ft/példány áron (áfával)

Név:.....
Beosztás:.....
Cégnév:.....
Telefon/Telefax: .....
Irányítószám, város: .....
Utca, házszám: .....

Kérem, hogy részemre ❑ csekket ❑ számlát küldjenek

....
Dátum Aláírás

A megrendelt kiadványt csak az ellenérték beérkezése után tudjuk biztosítani.
Figyelő Kiadói Rt. 1071 Budapest, Városligeti fasor 47–49.
Budapest, Pf.: 25. 1406 Telefon: 344-9356/156 Telefax: 351-0325

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. július–augusztus (726–736. o.)

Juhász Pál–Mohácsi Kálmán

Az agrárium gazdasági és társadalmi folyamatai 1995-ben

Az élelmiszer-gazdaság évek óta a nemzetgazdaság egyik válságterülete. Az 1990–1993-as évek visszaesését követően 1994-ben azonban mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban nőtt a bruttó termelési érték. Noha az ágazat továbbra is súlyos gondokkal küszködött, a mikrofolyamatok azt mutatták, hogy az agrárszektorban is erős a fennmaradásra és az alkalmazkodásra törekvés. Az 1995-ös évben az volt a kérdés, hogy mi történik az élelmiszer-gazdaság problémái megoldása érdekében, folytatódik-e az ágazat növekedése és szerkezetváltása, s kialakulnak-e azok a feltételek, amelyek tartóssá teszik ezt a folyamatot. A mikroszinten tapasztalható néhány kedvező fejlemény ugyanis magában nem elégséges a hosszabb távú fejlődés megalapozásához. Az ágazat távlatosabb működési feltételeinek rendezése ugyancsak szükséges.*

Az agrárszektor reálfolyamatai

A *mezőgazdasági* termelés négyéves csökkenést követően 1994-ben mintegy 3,2 százalékkal nőtt. A növekedés 1995-ben nem folytatódott. A KSH felmérése szerint a mezőgazdaság termelése 1995-ben nagyjából az előző évi szinten maradt. A növénytermelés valamivel az 1994. évi színvonal alatt alakult, míg az állattenyésztés kibocsátása közel 3 százalékkal emelkedett. A fejlődés az egyes ágazatokban jelentős különbséget mutatott.

A szántóföldi növénytermelés 1995-ben kevéssé haladta meg az előző évit, ami csak kisebb részben függött össze az időnként és régiónként jelentkező aszállyal. Azt elsősorban az magyarázza, hogy a megművelt terület mintegy negyedén-harmadán továbbra sem megfelelő a technológiai színvonal. A gazdaságok, kényszerű takarékosság miatt, a szükségesnél kevesebb jó minőségű vetőmagot használnak, s a talajerő-utánpótlás, a gyomirtás elmaradt a kívánatostól. A növény-egészségügyi helyzet és a gépállomány műszaki színvonala romlott, így a betakarítási, tárolási és szállítási veszteségek 1995-ben is nőttek. Az utóbbiak nemcsak a termés csökkenéséhez vezettek, hanem annak minőségét és piaci értékesíthetőségét is rontották.

Nem kis részben a fentiekkel magyarázható, hogy 1995-ben mérséklődött valamennyi gabonaféle előállítása, a fajlagos mutatók pedig ellentmondásosan alakultak. A kertészeti termékek előállításával foglalkozók fő gondja maradt a termelés technikai, technológiai színvonalának kiegyensúlyozatlansága, a tőkehiány miatt a termelés minőségi elemeinek

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány a Pénzügykutató Rt. Jelentések az alagútból című kötete számára készült.

Juhász Pál szociológus, közgazdász;
Mohácsi Kálmán a Pénzügykutató Rt. tudományos munkatársa.

(például öntözés, gyomirtás stb.) elhanyagolása, az agrárpiac-építés késlekedése miatt a kiszámítható piaci viszonyok és a piacok átláthatóságának hiánya. A szántóföldi kultúrákhoz hasonlóan a kertészeti ágazatokban is gondot okozott a növényegészségügy helyzete.

Az *állattenyésztésben* a korábbi évektől eltérően az állomány csökkenésével szemben annak stabilizálódása, illetve (leszámítva az eddig növekvő tyúkállomány mérséklődését) bizonyos növekedése figyelhető meg 1995-ben. A sertésállomány 16, a szarvasmarha-állomány 2, a juhállomány 3 százalékkal nőtt, a tyúkfélék száma viszont 7 százalékkal csökkent.

Az állattartás tulajdonosi szerkezetének változása 1995-ben is folytatódott. Főként a sertés- és a juhtartásban az egyéni gazdálkodók részesedése nőtt. Az országban folyó sertéstartás színvonala azonban nagyon egyenetlen. A legkorszerűbb (számítógép-irányítású) módszerek mellett a hagyományos (sokszor meglehetősen egyszerű) módszerek is megtalálhatók. A tartástechnológia feszültségei ellenére a biológiai alapok biztosítottak: a korszerű fajták és tenyészvonalak hozzáférhetők. Mindent egybevetve azonban a sertéshús minősége, a húskihozatali mutatók elmaradnak a nemzetközi színvonaltól és nagyon hullámzók.

A gazdasági társaságok 5, az egyéni gazdálkodók 6 százalékkal növelték szarvasmarha-állományukat, míg a szövetkezetekben 2 százalékos csökkenés következett be. A gazdaságok mérete szerint az állatok majd háromnegyede a nagygazdaságokban található. Aggasztó, hogy a telepek 70 százaléka felújításra, 30 százaléka pedig teljes rekonstrukcióra szorulna. Jelentős az üresen álló telepek száma, a működők kihasználása 1995-ben 75 százalékos volt.

A tyúkfélék esetében az előbbi állattenyésztési területekkel ellentétes tendenciák rajzolódtak ki. A takarmányárak gyors emelkedése miatt a nem kielégítő hatékonyságú termelés csökkent az 1994–1995-ös gazdasági év dinamikus növekedése után. A gazdasági társaságok növelték részesedésüket az állományból, míg a szövetkezetek és főként az egyéni gazdálkodók hányada visszaesett. Még így is az állatok 47 százalékát a kisgazdaságokban tartották.

A korábbi évekkel ellentétben, 1995-ben csaknem valamennyi állatfajta esetében növekedett a vágóállat-termelés. A tejtermelés is valamivel több volt, mint 1994-ben. A hús- és a tejminőség azonban sok esetben nem felelt meg az igényesebb követelményeknek. Elsősorban a kisgazdaságok körében mutatkoztak problémák.

Az 1994. évi 6,1 százalékos növekedéshez képest 1995-ben 3 százalékra mérséklődött az *élelmiszeripar* bruttó termelésének növekedési üteme. Ennek ellenére most is az élelmiszeripar volt az ipar legnagyobb ágazata, az ágazatból került ki az ipari termelés 22-23 százaléka. A kivitel majd 22 százalékos bővülése volt a növekedés motorja, egyidejűleg a belföldi eladások mérséklődtek. A teljes ipari export 13 százaléka az élelmiszeriparból származott. Az egy foglalkoztatottra jutó termelés 1995-ben 10-11 százalékkal nőtt. Figyelemre méltó, hogy az élelmiszeripar termelési szintje 1995-ben az 1989. évi 92 százalékát érte el. Ugyanez a mutató az ipar egészében 79,9 százalékos, a feldolgozóipar esetében 77 százalékos.

Az 1995-ös évben a különféle méretű élelmiszer-ipari vállalkozások termelésének alakulása eltért a megelőző három-négy évben tapasztaltaktól. Korábban a 20 főnél kisebb és a 20–50 fős cégek kibocsátása emelkedett a leggyorsabban, a 300 főnél nagyobb vállalkozásoké csökkent vagy stagnált. 1995-ben csak a közepes méretű szervezetek termelése bővült, a kis- és nagycégeké csökkent. A jelek szerint több szakágazatban, így például a sütő-, a bor-, a tésztagyártásban az adott piaci, pénzügyi-finanszírozási feltételek mellett a kisvállalkozások növekedési lehetőségeik határához értek.

A mezőgazdasági termékek *felvásárlása* hosszú évek után 1995-ben 15 százalékos emelkedést jelzett. Ezen belül a növényi termékek felvásárlása nagyobb mértékben (25,9

százalékkal) növekedett, mint az állati termékeké (4,3 százalék) és az élőállatoké (13,3 százalék). Az élelmiszerek, szeszesitalok és dohányáruk *belföldi értékesítése* 1995-ben is mérséklődött.

Folytatódott az *agrárexport* 1994-ben megkezdődött növekedése, a kivitel volumene 20 százalékkal nőtt, az a teljes export 22 százalékát tette ki. Az ország teljes *importjának* néhány (1995-ben 5,9) százalékát képviselő élelmiszer-gazdasági termékbehozatal az 1993-as és 1994-es növekedést követően kb. 10 százalékkal mérséklődött 1995-ben. Az agrárágazat exportjának értéke 1995-ben megközelítette a 3 milliárd dollárt, a szektor külkereskedelmi forgalma közel 2 milliárd dolláros aktívumot mutatott. A behozatalban főként a relációs szerkezet változott meg (nőtt a fejlődő államokból származó élelmiszerimport), a kivitelben a relációs és a termékszerkezet is figyelemre méltóan módosult. Az agrárexport 5 százalékkal nőtt a fejlett piacgazdaságokba s 39,5 százalékkal a nem piacgazdálkodású, illetve fejlődő piacú gazdaságokba (így például Közép- és Kelet-Európába). A termékszerkezet változásában szembetűnő, hogy főleg a gabonaexport többlete miatt a feldolgozatlan mezőgazdasági termékek exportjának részesedése 1995-ben számottevően megnőtt: 1994-ben a kivitel 26, 1995-ben a 34 százalékát tette ki.

A *mezőgazdasági beruházások* – ha nem is olyan mértékben, mint 1994-ben, de – 1995-ben is jelentősen növekedtek. Teljesítményértékük 18,2 milliárd forintot tett ki, ami folyó áron 51,9 százalékkal haladta meg az 1994. évit, ami még mindig csak a ma működő eszközállomány 12-15 év alatti pótlására elégséges. Ennek kétharmadát gépvásárlásra fordították a befektetők. A beruházások alakulásában fontos szerepe volt a központi támogatási programoknak. A – pályázati úton elnyerhető és elsősorban a fejlesztésekhez igénybe vett hitelek kamatának részbeni állami átvállalásán alapuló – támogatási rendszer hatására lendületet vettek az építési beruházások és az ültetvénytelepítések. A meliorációs és öntözésfejlesztési beruházások is megélénkültek. Az erő- és munkagépek beszerzését azonban fékezte, hogy a bankoknak nem volt elég forrása az állami kamattámogatásban részesülő hitelek folyósítására.

Az *élelmiszeriparban* 1995-ben is folytatódott a beruházások 1992-ben megkezdődött növekedése. Folyó áron 45,5 milliárd forint volt a beruházások teljesítményértéke, ami 26,9 százalékkal haladta meg az 1994. évi értéket. Volumenben nagyjából az 1994. évi szinten maradtak az élelmiszer-ipari fejlesztések. A fejlesztések főként a korszerűsítést, a minőség javítását szolgálták, kapacitásbővítésre kisebb mértékben került sor. A befektetések 3/4-ét gép- és berendezésvásárlásra fordították. A beruházások döntő hányada 1995-ben is a külföldi befektetők által privatizált cégekre, szakágazatokra koncentrálódik. Új jelenség, hogy az országban megjelent külföldi érdekeltségű cégek folyamatos korszerűsítést terveznek, puszta itt létük évről évre bizonyos beruházási volument eredményez. A multinacionális vállalkozások egymás számára is piacot jelentenek, az egyik élelmiszeripari területen (szakágazatban) végrehajtott fejlesztés más területeken (szakágazatokban) is beruházásra sarkallhat. Figyelemre méltó, hogy ebben az évben már néhány olyan szakágazatban (például a baromfiiparban, a konzerviparban, a privatizált tejipari vállalatokban) is számottevő volt a beruházás, amelyek az előző években még a talpon maradással küszködtek és érdemi fejlesztésekre nem is gondolhattak. A hazai porondon nagynak számító vállalatok mellett a közepes méretűeket is fejlesztették. A kisvállalatok viszont csak nagyon korlátozott fejlesztésekre voltak képesek.

A mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma 1995-ben átlagosan 176 ezer fő volt, ami lényegében megegyezett az 1994. évivel. 1995 végén az összes foglalkoztatott 6,5 százaléka dolgozott a mezőgazdaságban. Az élelmiszeripar 1995-ben éves szinten mintegy 140 ezer főt foglalkoztatott, közel ugyanannyit, mint 1994-ben. Az összes foglalkoztatott kb. 5 százaléka talált megélhetést az élelmiszer-feldolgozás területén. Amiatt, hogy az elmúlt években a mezőgazdaság volt az egyik legjelentősebb munkaerő-kibocsátó, 1995-

ben a regisztrált munkanélküliek 20 százaléka (mintegy 110 ezer fő) az agrárágazatból került ki. Az újonnan munkanélkülivé válóknak viszont már csak a 15 százaléka dolgozott korábban az agrárszektorban. Az élelmiszer-gazdaság további nagyobb mértékű létszámcsökkenésével nem kell számolni. A tartósan munka nélkül levők jelentős hányada azonban a falusi lakosságból kerül ki.

Az agrárszektor fejlődésének főbb összetevői

Az agrárágazat 1995. évi fejlődése is azt mutatja, hogy a részben kedvező folyamatok ellenére nem beszélhetünk a szektor tartós stabilizálódásáról. Továbbra is sok a nyomasztó probléma, az elért eredmények törékenyek, a fejlődés ellentmondásos. Például az élelmiszer-gazdasági kivitel, illetve az export és az import aktív egyenlege nőtt, ám a külpiaci eladások relációs és termékszerkezete kedvezőtlen irányba változott. A beruházások bővülése ellenére sem beszélhetünk a fejlesztésekben felhalmozott elmaradás gyorsuló ütemű lefaragásáról. A szektor egészét sújtó tőkehiány, a rossz tőkeellátottság és a gazdálkodók széles körét jellemző pénzügyi-finanszírozási gondok 1995-ben sem mérséklődtek. Az agrárszektor mikroszintjén tapasztalható, sok esetben ígéretes mozgás, önszerveződés, lehetőségkeresés még nem mutat stabil arculatú agrárrendszer kialakulása felé. A gazdasági szereplők döntése inkább az éppen adódó, illetve az egyes szegmensekben jelentkező lehetőségek (eseti) megragadását jelentette. Ezt természetesen nem szabad lebecsülni, sőt az agrárágazat több területének javuló teljesítménye is jórészt ennek köszönhető. Így az eddigi eredmények nem elégségesek a tartós fejlődésre és a modernizálódásra képes élelmiszer-gazdaság működéséhez, ám segítik annak létrejöttét.

A mikroszféra alkalmazkodása

A jelentős mértékben privatizált *élelmiszeripar jó néhány területe stabilizálni tudta önmagát és kapcsolatrendszerét.* Még a nehézségekkel küszködő szakágazatok (így a húsipar, a tejipar, a tartósítóipar) több cége is e vállalati körbe tartozik. Nemcsak az élelmiszer-kereskedelemmel fenntartott együttműködés lett hatásosabb, hanem az élelmiszeripar és a mezőgazdasági nyersanyagtermelők akadozó kapcsolatában is kedvező változások történtek. Főként azokon a területeken, ahol a (külföldi) magántőke részesedést szerzett. A feldolgozó vállalatok egy része olyan befektetésekre szánta el magát, amelyek segítik a mezőgazdasági termelők biztonságát, a megfelelő minőségű alapanyag termeltetését.

A *mezőgazdasági termékeket forgalmazó vállalkozások* ugyancsak kiépítették saját üzleti körüket, főleg a szemestermény-forgalmazásban. Az élelmiszer-forgalmazó szervezetek (kiváltképp a nyugati érdekeltségűek) a hazai piac stabil szereplőivé váltak, s további terjeszkedésük várható. Széles beszállítói és kereskedelmi üzleti kör került a vonzáskörükbe. Noha a kereskedelmi cégek sokszor egyoldalúan kemény feltételeket támasztanak a velük együttműködőkkel szemben, mégis modernizációs, termelési-forgalmazási fegyelem javító és mintaközvetítő hatásuk jelentős.

Különféle terményekre szerveződve *vállalkozói körök jöttek létre* például a gyümölcstermelésben, amelyeket egy vagy néhány nagyobb tőkeerejű és kiterjedtebb kapcsolatrendszerrel rendelkező mezőgazdasági vállalkozó szervezett meg. Résztvevőiket általában nem írásos szerződés kapcsolja össze, hanem az egymás kölcsönös ismeretén alapuló eseti együttműködés. Ugyanakkor a korábbi termelési rendszerek termelés- és kereskedelemkoordináló tevékenysége 1995-ben is az agrárszektor egyik fontos szervezőereje volt.

Az élelmiszer-gazdaság mind több területén (például a szemestermény- és a speciális zöldségtermelés, bortermelés, egyes gyümölcsök előállítása, baromfitartás stb. esetében) érzékelhető a *gazdasági szereplők önszerveződése,* lehetőségkeresése. Figyelemre méltó, hogy a minőségi szempontok ott érvényesülnek leginkább, illetve a hosszabb távon is stabil megoldások ott érzékelhetők elsősorban, ahol valamilyen élelmiszer-ipari szervezet is csatlakozik a rendszerhez, és szelektálja az abban részt vevőket, valamint azok termékeit.

Az agrárszektor fejlődése különféle ellentmondásos helyzetek kialakulását, illetve fennmaradását okozta, s ez 1995-ben is jól érzékelhető volt.

1. A mezőgazdaság dinamizálódást mutató területein (például a sertéstartásban) a növekedés nem jelent egyben minőségi szelekciót. A jó mellett a gyengébb színvonalú termelés is bővült (például a kiváló minőségű sertések mellett a gazdaságok nagy számban kínálnak alacsony húskihozatalú, vizes húsú állatokat is). Részben ezzel magyarázható a(z) (export)támogatás 1996. évi csökkentése, aminek egyik célja épp a minőségi kritériumokat elhanyagoló növekedés fékezése. 1995-ben ugyanis minden szelekció nélkül hirdették meg a támogatásokat. Így az állatállomány növekedett ugyan, de az állattartás sokszor elmaradt infrastruktúrája nemigen fejlődött, s emiatt a vágóállat-termelés fajlagos mutatói romlottak.
2. Továbbra is fennmaradt a gazdaságok hitelhez és piacra jutási esélyének különbözősége. A kisebb vállalkozások sokkal nehezebb helyzetben vannak e tekintetben.
3. Ma is létezik, bár a korábbiakhoz képest jelentősen oldódott a mezőgazdasági üzemrendszer (a kis- és nagyméretű vállalkozások dominanciáján alapuló) örökölt dualizmusa.

Piacépítés, finanszírozás

Az 1995-ben sem történt lényegi előrelépés az agrárpiacok építésében. Az aukciós piacok nem működtek, akárcsak a garantált árak (ez utóbbiakat olyan alacsonyan állapították meg, hogy nem került sor alkalmazásukra). A tőzsde szerepe sem volt jelentős. Inkább a mikroszférában beszélhetünk előrehaladásról. Tovább folytatódott a kis- és közepes méretű agrárvállalkozások holdudvarának kiépítése. A nagyobb méretű mezőgazdasági egységek maguk lépnek a piacra. Mivel a közepes méretű vállalkozások beszerzési és értékesítési szövetkezeteinek szervezése kezdeti stádiumban maradt, ezért azok – akárcsak a kisebb méretű (néhány hektáros, sokszor csak részmunkaidőben működtetett üzemek) – termeltető vállalkozásokon keresztül (kisebb feldolgozó üzemek, nagykereskedelmi egységek, boltokkal kapcsolatban álló kereskedők, nagyobb élelmiszer-ipari vállalatok stb.) kapcsolódtak be a piaci vérkeringésbe. A viszonylag tőkeerős termeltető vállalkozások az adott magyarországi körülmények között azért tudtak jelentős szerepet betölteni az integrációban, mert könnyebben jutnak hozzá külső forrásokhoz, s szorosabb kapcsolatot alakítottak ki a feldolgozó és kereskedelmi szférával, ugyanakkor a termeléshez szükséges szolgáltatásokat (például növényvédelem, géphasználat, hűtőtárolás stb.) is képesek megszervezni.

A különféle élelmiszer-ipari szakágazatok (például baromfi-, hús-, üdítőital-, dohányipar) vállalatai között éles harc bontakozott ki a hazai piac, illetve egyes helyi piacok felosztásáért, megszerzéséért. Hasonló folyamat zajlik le az élelmiszer-kiskereskedelemben is.

A bankrendszer és a mezőgazdaság kapcsolata 1995-ben is hézagos maradt. Emiatt az előbbiekben említett integrátorok (termelési kör szervezők) szerepe ugyancsak erősödött. Az integrátorok szolgáltatási teljesítménye (szélesebb gazdálkodói kör „egy kézben való összefogása" és közvetítés a gazdálkodói kör és a bankok között) és a hitelezési

kockázatot csökkentő szerepe (nagyobb tőkeerővel, kiterjedtebb piaci ismeretekkel és kapcsolatokkal rendelkezés) miatt a pénzintézetek főként őket választották partnerüknek, velük léptek üzleti kapcsolatra. Míg 1994-ben a termelési kört szervezők integrátori és hitelközvetítői funkciója egyaránt fontos volt, addig 1995-ben hitelközvetítői szerepük erősödött fel. Épp ezzel magyarázható, hogy partneri hálózatuk bővülése 1995-ben felgyorsult. Ugyanakkor a bankok igyekeznek magukhoz kötni azokat az élelmiszer-ipari és integrátori feladatokat ellátó szereplőket, amelyek stabil partnerei lehetnek a pénzintézeteknek. Eme ügyfelek megszerzéséért intenzív verseny bontakozott ki a bankok között.

A mezőgazdasági vállalkozások helyzete[1]

A kárpótlás, a szövetkezeti törvények és az állami gazdaságok privatizációjának eredményeképpen az ország mezőgazdaságilag hasznosított földterületének a szerkezete teljesen átalakult. A legjelentősebb változást a szövetkezeti földtulajdon megszűnése jelentette. 1995-ben az állami vállalatok a földterület 19 százalékát (1990-ben 27 százalék), a szövetkezetek 38 százalékát (64), az egyéni gazdaságok 43 százalékát (7) használták.

A gazdálkodó szervezetek termőterületének megoszlása a korábbinál lényegesen kiegyenlítettebb lett. A különböző gazdasági társaságok átlagos földterülete 2000 hektár alá, míg a szövetkezetek átlagos földterülete 1700 hektárra süllyedt. Az átlagos üzemméretek visszaesése mögött a 3000 hektár fölötti gazdaságok számának az egyharmadára csökkenése, míg az 500–3000 hektár közötti gazdaságok számának a 2,5 szeresére emelkedése áll.

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma 1988–1995 között négyszeresére emelkedett (1995 végén 6,3 ezer volt belőlük), ami mögött a különböző típusú szervezetek számának eltérő fejlődése áll. Az állami vállalatok száma kevesebb mint a negyedére (mintegy 30-35 egységre) esett vissza. A legdinamikusabb fejlődést azonban a mezőgazdaságban korábban nem létező gazdasági társasági formák, mint a kft. (1995 végén 3,5 ezer egység) és az rt. (1995 végén 183 egység) mutatták. Ma ezek alkotják a mezőgazdaságban működő jogi személyiségű szervezetek hatvan százalékát. Az elsősorban termeléssel foglalkozó szövetkezetek száma is hatvan százalékkal emelkedett (számuk 1995 októberében 2,1 ezer volt). Részarányuk a mezőgazdasági szervezeteken belül azonban 85 százalékról egyharmadra esett vissza. Ugyanakkor az 1995-ös év végén a mezőgazdaságban közel 2500 jogi személyiség nélküli gazdasági szervezet (bt.) tevékenykedett. Az egyéni vállalkozók száma pedig 33 ezer volt.

A mezőgazdasági szervezetek számának ugrásszerű emelkedése és a mezőgazdaságban foglalkoztatottak létszámának radikális csökkenése jelentősen átrendezte a mezőgazdaság vállalatrendszerének méretstruktúráját. A 300 főnél nagyobb szervezetek száma mintegy nyolcadára csökkent, míg az 51–300 fő közöttiek száma 45 százalékkal emelkedett, így az összes jogi személyiségű vállalkozás 1,5 százalékát, illetve mintegy 17 százalékát adják. A legnagyobb részarányt a 20 fő alatti vállalkozások képviselik, súlyuk 1995-ben közel 70 százalékos volt.

A mezőgazdasági kisvállalkozások térnyerése az 1990–1995 közötti időszakban alapvetően két forrásból táplálkozott. Egyrészt a korábbi nagyüzemek átalakulásából, illetve privatizálásából, az állami gazdaságok és termelőszövetkezetek gazdasági racionalitás mentén kisebb egységekre való bomlásából, valamint a kárpótlási folyamatból, másrészt a háztáji és kisegítő gazdaságok mezőgazdasági vállalkozásokká való átalakulásából. Korábban a

[1] Ez a szakasz *Fertő Imre–Mohácsi Kálmán*: A mezőgazdasági kisvállalkozások helyzete és fejlődése 1990–1995 között című tanulmányára támaszkodik (Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1996).

KSH mezőgazdasági kistermelésnek nevezte a lakosság mezőgazdasági tevékenységét. A mezőgazdaságban az elmúlt öt évben végbement változások következtében az egykor domináló ház körüli gazdálkodók mellett egyre nagyobb számban jelentek meg a nagyobb földterületen és nagyobb állatállománnyal rendelkező vállalkozók, amelyekre közösen az egyéni gazdálkodás fogalmát vezette be a közelmúltban a statisztika.

Az 1995-ös évben a mezőgazdaság bruttó termelési értékéből az egyéni gazdaságok mintegy 50 százalékkal részesedtek. A növénytermelésben valamivel kisebb, az állattartásban valamivel nagyobb volt a hányaduk, de mindkét területen bővülő. Az egyéni gazdaságok arányának növekedése mögött elsősorban a mezőgazdasági termelés s ezen belül is a nagyüzemek teljesítményének csökkenése áll. A növénytermesztésnél azonban nemcsak a termelés általános visszaesése magyarázza az egyéni gazdaságok előretörését. A korábban kizárólag nagyüzeminek tekintett kultúrák – a gabonafélék, a hüvelyesek, az ipari növények, a szálas és lédús takarmányok – esetében az egyéni gazdaságok jelentősen növelték termelésüket. Az állattenyésztés esetében viszont inkább arról beszélhetünk, hogy az állatállomány a kistermelők körében stagnált, vagy kevésbé fogyott, mint a nagyüzemekben.

1991–1995 között 200 ezerrel csökkent az egyéni gazdálkodással foglalkozó háztartások száma, ugyanakkor a mezőgazdaságban egyéni vállalkozóként bejegyzettek száma 2800-ról – a már említett – 33 ezerre emelkedett. Az 1991-es összeíráskor 36 ezer főfoglalkozású egyéni gazdálkodó volt. Ezzel szemben 1995-ben már több mint 50 ezren irányították főfoglalkozásban gazdaságukat. Az egyéni gazdálkodók a korábbiakhoz hasonlóan változatlanul kevés számú állandó és időszaki alkalmazottat foglalkoztatnak. Állandó alkalmazottat csupán 7-8 ezer háztartás esetében regisztráltak, ami mintegy 12 ezer főt jelentett. Időszaki alkalmazottakat mintegy 20-25 ezer háztartás foglalkoztatott, számuk 160 ezer főt tett ki. A gazdaságok elaprózódásától tartó korábbi félelmek csak részben igazolódtak be, helyette azt figyelhetjük meg, hogy felmérésről felmérésre csökken a törpegazdaságok száma. A KSH adatai szerint a magántermelők megművelt földterületük növelésére törekednek. A földbérlet széles körben elterjedt. Például az 50 hektárnál nagyobb területet művelő gazdaságok földjének kb. 70-75 százalékát bérelték.

A földterülettel rendelkező 1,5 millió háztartás döntő hányada nem vállalkozásszerűen működteti gazdaságát. A hagyományos önellátó paraszti gazdaságtól a részlegesen vagy rendszeresen kisebb mennyiségeket a piacon értékesítő gazdaságig eltérő funkciójú egységek figyelhetők meg közöttük. Általában a család jövedelmének kisebbik hányada származik a mezőgazdasági tevékenységből, a földet részmunkaidőben művelik meg.

A kárpótlás, a szövetkezeti törvények és az állami gazdaságok privatizációja által 1995-re előidézett jelentős változások ellenére a mezőgazdaságban továbbra is a nagyüzemek maradtak uralkodók. Azonban azok a korábbiaknál lényegesen kisebb méretűek. A mezőgazdasági vállalkozások a kedvezőtlen körülmények ellenére bővítették termelésüket, és számuk is számottevően emelkedett. Az elmúlt évek fejlődése eredményképpen a korábbi szélsőségesen duális agrárrendszer figyelemre méltóan oldódott. Ám a mezőgazdasági vállalkozások további fejlődésének, megerősödésének és piaci integrálódásának elemi feltétele az agrárpiacok kiépítése, a finanszírozás gondjainak megoldása, szolgáltatási rendszerük fejlesztése.

A GATT-megállapodás és az exporttámogatás

Az 1995-ös év agrár-külkereskedelemmel összefüggő egyik kellemetlen fejleménye *a GATT-megállapodásban vállalt magyar kötelezettségek* miatt következett be. A nyár elején az Egyesült Államok illetékes szervei megkeresték a magyar kormányt, és magyará-

zatot kértek arra, hogy az 1995. évi költségvetésben szereplő agrárexport-támogatás összege miért nem azonos a magyar fél által a GATT-ban vállalt termékcsoportonkénti támogatások értékével. Ezt követően tárgyalások kezdődtek a WTO-ban (Kereskedelmi Világszervezet - a GATT utódszervezete), ahol a magyar partner hátrányos helyzetbe került, mert gyanúba keveredett, hogy kötelezettségvállalását nem akarja teljesíteni. Ekkor derült fény a GATT-egyezményt előkészítő tárgyalások időszakában elkövetett súlyos hibákra. Sem a Németh-, sem az Antall-kormány nem vonta be a későbbi nemzeti vámlebontást és exporttámogatási lehetőséget rendező GATT-tárgyalásokba a volt szocialista országokba (főleg a volt Szovjetunióba) kerülő rubelelszámolású export támogatását. Márpedig ennek figyelmen kívül hagyása miatt az exporttámogatási bázis lényegesen kisebb volt a valóságosnál. Ezen túl - félreértelmezve a GATT-követelményeket - a magyar tárgyalófél a lehetséges termékkörnél kevesebbet vont be a tárgyalásokba, abban a hiszemben, hogy az azon kívüliekre nem kell érvényesíteni az exporttámogatás-csökkentési kötelezettséget. Ugyanakkor a magyar fél túlságosan is ragaszkodott a GATT-előírásokhoz akkor, amikor a nemzeti támogatásmérséklési kötelezettségvállalást nemzeti valutában adta meg. A forintban meghatározott támogatás GATT-egyezmény szerinti évről évre való csökkentése, az inflációt is figyelembe véve rövid idő alatt töredékére csökkenti a támogatás reálértékét. A GATT azonban más valutában is elfogadta volna a támogatások meghatározását, s így a fenti gonddal nem kellene most szembenézni. Ezt tették a lengyelek, akik dollárban határozták meg a támogatási mértékeket.

Az említettek együttesen nemcsak az exporttámogatás szükségesnél nagyobb korlátozását követelik, és a magyar mozgástér rohamos szűkülését okozták már 1995-ben is, hanem a magyar fél szavahihetőségét is kikezdték. Ezek a problémák már korábban ismertek voltak az agrárkormányzat előtt, de senki sem kezdeményezett tárgyalásokat azok korrigálására. Csak akkor léptek, amikor 1995-ben azt az amerikaiak szóvá tették, ezért rosszabb tárgyalási pozícióban kell valamilyen módosítást elérni. Megjegyezzük, ha a szóban forgó hibákat nem követik el a kormányok, vagy maguk kezdeményeztek volna korrekciós megbeszéléseket a WTO-ban, akkor a kellemetlenségek nagy részét elkerülve, elvileg a mostaninak a többszöröse is lehetne forintban kifejezve az agrárkivitel szubvenciója. Más kérdés, hogy mekkora mértékű támogatás célszerű a hatékony exporttámogatás érdekében.

A megkezdett, most is folyó WTO-tárgyalásokon nem kizárt, hogy sikerül kijavítani a magyar fél által elkövetett hibákat. Ha ez nem menne, akkor a WTO-n kívül, a magyar féllel szemben a fellépést kezdeményező országokkal - elsősorban az Egyesült Államokkal - hallgatólagos megállapodást lehet kötni. Mivel azok piacait a magyar kivitel nem veszélyezteti komoly mértékben, elképzelhető, hogy a precedens elkerülése céljából ragaszkodnak ugyan a korábbi magyar GATT-kötelezettség vállalásokhoz, de hivatalosan nem vetik fel, hogy a magyar fél túllépte az exporttámogatási lehetőségeit, és kompenzációt sem követelnek. A legrosszabbik - remélhetőleg a kisebb valószínűségű - esetben még a hallgatólagos megállapodás sem jön létre, és Magyarországgal szemben nemcsak az agrárszektort érintő kereskedelmi korlátozásokat vezetnének be, s az élelmiszer-gazdasági export támogatásának reálértéke 2000-re az 1995. évi szint negyedére-ötödére zuhanna.

Az agrárpolitika és az agrárpolitikai gondolkodás jellemzői és hatásai

Az agrárpolitika, illetve az agrárpolitikai kérdésekben leggyakrabban megszólalók elképzelései 1995-ben sem álltak össze tudatos és koncepcionális állásponttá. Nem tisztázott, hogy milyen agrárrendszert is kellene építeni. A megfogalmazódott (sokszor a nyolc-

vanas éveket idéző) agrárpolitikai igények (szólamok) a legtöbbször irreálisak. Az agrárágazat hosszabb távú működési kereteinek formálása során így nem koncepcionális megoldásokról, inkább csak próbálgatásokról volt szó. Erre példa a támogatáspolitika alakítgatása, a hatások és az állami kötelezettségvállalás pontatlan felmérése miatt a szubvenciós mértékek évközi megváltoztatása, a hatékonyabb támogatási rendszer iránti igény újra és újra fogalmazása, illetve a részpiacok szabályozásának következetlenségei, a részleteiben nem tisztázott és kimunkálatlan tartalmú, „az ágazat helyzetét rendező" úgynevezett agrárorientációs törvény megalkotásának napirenden tartása.

A legkülönfélébb agrárpolitkával foglalkozó szakértők (legyenek azok akár a MOSZ, a kamarák, a terméktanácsok, az Agrárszövetség stb. képviselői) szemlélete nagyon sokszor hibás. A mezőgazdaságban tevékenykedőkről sokszor mint egységes gazdasági-társadalmi csoportról beszélnek. Ez téves álláspont, és a gondok megoldását is gátolja. Az ágazatban ugyanis eltérő szociális és társadalmi körülmények között élő és különböző lehetőségekkel rendelkező csoportok vannak. A mezőgazdaság bármilyen irányú tartós és hatékony növekedése ugyanakkor csakis a szelekciós követelmények érvényesítésével lehetséges. Márpedig ez eltérő módón érinti a különféle gazdálkodói csoportokat. Az agrárpolitika „közvélemény-formálói" ezt nem veszik figyelembe, pedig a szelekcióval számolniuk kellene.

Az agrárpolitikával foglalkozók fenti (igen széles) körének van egy másik szemléleti korlátja is. Egyes szakértők a hetvenes és nyolcvanas évek már ismert megközelítése mentén az agrárszektor kitüntetett nemzetgazdasági jelentőségéről beszélnek. Egyfelől azért, mert az élelmiszer-gazdasági export és az agrár-külkereskedelmi egyenleg fontos szerepet játszik a külkereskedelmi mérleg alakulásában. Másfelől (nem függetlenül az előbbitől) azért, mert a mezőgazdaságot olyan sajátos területnek tekintik, amely speciális elbánást igényel (támogatást, az agrárolló zárását, kedvezményes hitelt stb.). Az agrárágazat valóban fontos szerepet játszik a külkereskedelmi forgalomban. De az már helytelen, hogy ezt a teljesítményt minden megkülönböztetés nélkül megint csak a mezőgazdaság egészének tulajdonítják. Ugyanakkor a mezőgazdasági tevékenység nem tekinthető egyfajta „sajátos képződménynek", az éppolyan gazdasági tevékenység, mint bármi más. Azaz nem kell vele „sajátosan" bánni, hanem a nyugati típusú agrárrendszer követelményeinek megfelelő piacépítéssel, hitelezési rendszer kialakításával stb. üzleti szempontú, minél hatékonyabb működésére kell törekedni és ösztönözni. Az exportteljesítmény megőrzésének és javításának is ez az egyik feltétele.

Az agrárpolitikai gondolkodásban jelen levő előbbi markáns szemlélet nemcsak akadályozta (akadályozza) egy tudatos agrárrendszer-építő koncepció, illetve reális agrárpolitika kialakítását (így ugyanis nem lehet értelmesen szemlélni az agrárágazat problémáit), hanem a Földművelésügyi Minisztérium szakapparátusára is bénítóan hatott. A szaktárca (természetesen belső gyengeségeitől sem függetlenül) az agrárideológia szóban forgó megközelítésmódját s az abból fakadó bizonytalanságot érzékelve, 1995-ben is csak nehezen tudott javaslatokkal előállni. Az Agrárrendtartási Hivatal sem igyekezett minden erővel haladást elérni a piacépítés terén, amit a terméktanácsok gazdasági szereplők előtti hiteltelensége is akadályozott.

Az előbbiek a törvényhozási munkát, a rendeletalkotást, az agrárszektor működési kereteinek kialakítását is hátrányosan befolyásolták. Megszületett ugyan 1995-ben az állategészségügyi, az állatorvosi kamarákról, a takarmányokról szóló és az élelmiszertörvény. Ezek az EU-hoz való közeledést (harmonizációt) és egyben a piacépítést is szolgálják, hiszen az ágazat szabványosítását segítik elő. A szövetkezeti törvény módosítása a szövetkezetek átalakulásának, szétválásának szabályait egyszerűsítette. Az agrárrendtartási törvény módosítása az irányár meghatározását a terméktanácsi egyezség alapján írja elő. Más törvénymódosítások azonban elmaradtak. Ezek közül a legfontosabb,

hogy nem került sor a földtörvény bizonyos részeinek megváltoztatására. Így nem tették lehetővé, hogy a bankok földtulajdont szerezhessenek, ami nélkül a földjelzálog-hitelezés intézménye nem működhet megfelelően. Ha ugyanis a hitelképtelen mezőgazdasági vállalkozó földje zálogként nem kerülhet a bank tulajdonába, akkor azt azonnal el kell árverezni. Ez indokolatlanul leszorítja az adott föld árát, s gátolja, hogy olyan vállalkozók jelenjenek meg ott, amelyek megfontolt tevékenységre rendezkednek be.

Előretekintés

Az élelmiszer-gazdaság hosszabb távú stabilizálódásának feltételei tehát 1995-ben nem jöttek létre. Az agrárágazat működési kereteinek tartós rendezése sem történt meg. Így a kitapintható kedvező folyamatok törékenyek. Az élelmiszer-gazdasági rendszer építése sem mezoszinten, sem makroszinten (agrárpolitikai közvélemény, törvényhozás, a szaktárca tevékenysége) nem viseli magán a tudatosság jeleit. Az uralkodó agrárpolitikai igények és szemlélet nem is teszi ezt lehetővé. Ezért a közeljövőben valószínűleg az ágazatban továbbra is domináló, egy-egy markáns piaci szereplő (például termeltető, forgalmazó vállalkozás stb.) körül csoportosuló résztvevők – körökre bomló – útkeresése fogja a szektor fejlődését jellemezni.

Noha elvben minden szabályozási javaslat elismeri, hogy a dinamizmusra képes szereplők ösztönzésére, a kooperációszerveződés világos mintáinak kiemelésére, terelő és szelektáló támogatási és szabályozási rendszerre lenne szükség – és ezt az igényt burkolt formában az EU-kérdőívek is kifejezik –, az alkalmazott fogalomrendszer és az ágazat szereplőinek gyakran méltányos igénye, úgy tűnik, bénítja a döntési rendszert. Hiszen az a vállalkozó, aki az állam bíztatására életformáját igazította a mezőgazdasághoz, „joggal" várja, hogy nagyobb piaci biztonsághoz és finanszírozási forráshoz jusson. Az a társult közösség – szövetkezet vagy abból alakult társaság –, amelyik a saját jövője érdekében felhalmozott eszközök feláldozásával teremtette meg a saját környezetében a politikai békét, legalább a további áldozatoktól szeretne „joggal" megmenekülni. Az a vállalkozás, amelyik képes volt az új piaci igénynek eleget tenni, és meg tudta alkotni a maga új kooperációs rendjét, „joggal" igényli, hogy stabilizálódásának és növekedésének jogi korlátait az állam építse le, és a pénzpiac más vállalkozásokkal egyenrangú szereplője legyen.

Az információs rendszer torzulásai és a konjunktúraszabályozási célok kétértelműsége kiszámíthatatlanná teszik a piacszabályozási beavatkozásokat. A jövendő agrárstruktúrára vonatkozó világos hipotézisek hiánya pedig eszköztelenné és differenciálatlanná a fejlesztési politikát. Máig nem tisztázott, hogy a gabonagazdaság a világpiacba illeszkedjék-e, avagy korlátozzák – a hústermelés és az erre alapozott exportlehetőségek biztonságigénye (ami alacsonyabb takarmányárban mutatkozik meg) miatt – a gabonapiac szabadságát. Noha világos, hogy a nyolcvanas években csúcsteljesítményt nyújtó gabona–hús vertikumra önmagában egyre kevésbé alapozható az ágazat jövője, az állami politika nem segíti a gabonatermelésre kevéssé alkalmas vidékeken a gabona–gabona és a gabona–ipari növény forgók alternatíváját jelentő kultúrák (például zöldségtermelés, ültetvények, legelőre alapozott gazdálkodás, koncentrált vízigényes tevékenységek stb.) kialakulását. A szelektív támogatási-ösztönzési módszerek vállalásának hiánya ellentmondásos jelenségekhez vezetett az 1995-ös pótköltségvetés és az 1996-os eredeti támogatási rendelet kapcsán is.

Több, szinte már örökzöld feladat vár megoldásra. Például a mezőgazdasági termelők piachoz kapcsolódásában kulcsszerepet játszó beszerzési és értékesítési szövetkezetek szervezésének központi segítése. A földhitelintézet létrehozása. A földhivatali szervezet

hatékonyabb támogatására is szükség lenne, mert az a jelenlegi helyzetben csak a tulajdon lassú bejegyzésére képes, ami az agrárhitelezést is akadályozza (nincs ugyanis megfelelő hitelbiztosíték), s nem oldja a bankok agrárvállalkozás-finanszírozástól való idegenkedését. A pénzintézeti rendszer újjáalkotása elkerülhetetlen feladat.

Az 1992–1994-es évek törvényhozási koncepciója arra vonatkozóan, hogy miképp alkossák meg az élelmiszer-gazdaság szereplőinek együttműködési rendjét (rendtartási törvény, kamarai törvény, erdőbirtokossági törvény, hegyközségi törvény) nem vált a gazdasági szereplők gondolkodásának részévé. Az így kialakított szervezetek gyakran legitimitási problémákkal küszködnek, és kompetenciaháborúkkal vannak elfoglalva. Mivel nem lehet a rendszerépítést elölről kezdeni – s a mezőgazdaság igényli a tartós együttműködéseket biztosító rendet –, fel kell hívni a figyelmet a rendszerben szétosztott szerepekre, s keményebbé kell tenni a szereplők felelősségét. Enélkül a hétköznapok egyértelműsége és az egyes szereplőkörök stratégiaalkotásának lehetősége szűnik meg. Bár e nézet elfogadottá vált, de a gyakorlati lépések késnek.

Irodalom

Akár háromszorosára is növelhető lenne az exporttámogatás. Napi Gazdaság, 1996. március 4.

Az élelmiszer-gazdaság külkereskedelmi forgalmának elemzése (kutatásvezető: *Kartali János*). Agrárgazdasági és Informatikai Intézet, 1995. szeptember.

Czárné Ivanics Mária–Szabó Jenő–Tassy Sándor [1996]: Az élelmiszer-gazdaság 1995. évi folyamatai. Gazdaság és Statisztika, 1. sz.

Paraszti gazdaságok, mezőgazdasági vállalkozók (készítette: *Harcsa István*). KSH, 1996.

Szerkezetváltozási tendenciák főbb jellemzői az 1990-es évek mezőgazdasági termelésében (szerkesztette: *Guba Mária–Ráki Zoltán*). Agrárgazdasági és Informatikai Intézet, kézirat, 1996. április.

Kedves Szerzőink és Olvasóink!

Telefonszámaink megváltoztak.
Kérjük, jegyezzék fel új telefonszámainkat:

319-3165
319-3166 tel/fax
*319-3126/117 mellék

Köszönettel:
Közgazdasági Szemle Alapítvány

Simon Johnson–Gary Loveman: Starting over in Eastern Europe

Harvard University Press, 1995. 211 o.

A szocialista rendszer összeomlása után ugrásszerűen nőtt a lengyel gazdaság tényszerű elemzésével foglalkozó intézmények száma. Számos új vagy ujjászervezett intézmény vizsgálja például a vállalatok magatartását statisztikai adatok, kérdőíves felmérések és más, az empirikus elemzésekben ismert módszerek felhasználásával (*Belka–Krajowski–Pinto* [1993], *Dabrowski–Federovicz–Levitas* [1993]). E kutatások jelentősen módosították egyes lengyel közgazdászok és külföldi tanácsadók feltételezéseit és állításait a vállalatoknak – ezen belül az állami tulajdonban lévő vállalatoknak – a szocializmus utáni időszakban feltételezhető tipikus viselkedésről.

A lengyel állami vállalatok, nem kis mértékben a Leszek Balcerovicz által fémjelzett radikális reformok – az úgynevezett sokkterápia – hatására, az átmenet első két évében destruktív, sőt a hosszabb távú fennmaradás szempontjából irracionális választ adtak a szabályozók és a környezet változásaira. Felélték vagyonukat, növelték a bankokkal és egymással szembeni adósságaikat. A munkásönigazgatás képviselőiből, a szakszervezetek tisztségviselőiből és az igazgatókból álló, vállalaton belüli erős koalíciók a csökkenő bevételek és a piaci kudarcok ellenére sem csökkentették a kapacitásokat, nem építették le a létszámot. Mindez erős érveket szolgáltatott a radikális reformok és a gyors privatizáció hívei számára. (*Sachs–Lipton* [1990], *Winiecki* [1991], *Frydman–Rapaczinsky* [1994].)

Az újabb empirikus kutatások kiderítették, hogy a többnyire privatizálás előtt álló állami vállalatok jelentős része csak átmeneti ideig viselkedett ilyen módon. Az önfelszámolás és kivárás időszaka 1992-1993-ban számos helyen véget ért. A tartalékaikat mozgósító, az új vagy korszerűsített termékekkel új piacra lépő, átszervezett vállalatok csoportja jelentősen hozzájárult a lengyel gazdaság fellendüléséhez.

Ez a vita nyilvánvalóan nemcsak a lengyel vállalatokról szól, tanulságai befolyásolhatják a szocializmus utáni privatizációról, iparpolitikáról és az állam szerepéről kialakult nézeteinket. Johnson és Loveman könyve fontos hozzászólás ehhez a vitához. A könyv két részből áll. Az első rész – amely három nagyvállalatról készített esettanulmányból áll – az állami iparban végbement változásokat vizsgálja. A második részben kérdőíves felmérések és esettanulmányok alapján a nyolcvanas-kilencvenes években viharosan növekvő új magánszektor környezetét, az ehhez alkalmazkodó, ezt használó vállalkozók, vállalatok magatartását elemzik.

A három nagyvállalat története sok szempontból hasonló. Mind a Prochnik férfiruhagyár, mind a gdanski és a szczecini hajógyár a szocialista nagyvállalatokra jellemző piaci államigazgatási környezetben tevékenykedett a hetvenes-nyolcvanas években. A hajógyárak elsősorban a szovjet piacra termeltek, nyugati exporttal kiegészítve. A ruhagyár termelésének már jelentősebb hányada került a fejlett ipari országok piacára, de szállítottak a lengyel belső piacra és a KGST országaiba is. A három vállalat kivitelét szakosított külkereskedelmi vállalatok, finanszírozását az állami bank illetékes osztályai bonyolították. Mindhárom vállalat termelési költségeit jelentősen növelték a szociális, kulturális és sportlétesítmények, továbbá a városi, területi vagy éppen a központi pártvezetés „kíván-

ságára" végzett nem jövedelmező tevékenységek. Az ilyen kívánságok teljesítése volt az ára a kivételes elbánásnak, a támogatásoknak. A szocialista rendszer és benne a keleti piacok összeomlása mindhárom vállalatot váratlan és rendkívül nehéz helyzetbe hozta. A ruhagyár egyre kevesebb terméket tudott eladni a hazai és a keleti piacon, a hajógyárak pedig súlyos pénzügyi válságba kerültek, hiszen hiteleket vettek fel olyan hajók építésére, amit fizetőképesség hiánya miatt már nem vett át a szovjet vevő. A válságkezelésben korábban segítőkész minisztériumok megszűntek, a vállalatvezetés és a helyi pártszervek kapcsolatai – ez utóbbiak szétporladása és felszámolása után – nem működtek tovább.

A választások után alakult Mazovieczki-kormány mindhárom vállalat esetében a privatizálás mellett döntött. A Prochnik ráadásul bekerült az első – húsz vállalatot tartalmazó – privatizációs csomagba. A politikai változásoktól nem független további hasonlóság, hogy mindhárom esetben új vezérigazgatót neveztek ki. A két hajógyárban az illegális Szolidaritás egyetemi végzettségű aktivistája lett a vállalat első számú vezetője. A ruhagyár új igazgatója is diplomás, korábban más vállalat vezetésének belső köreihez tartozott.

A hasonlóságok sora azonban itt véget ér, hiszen az új vezetők eltérő módon próbáltak úrrá lenni a súlyos gondokon. A Prochnik vezetője kiépítette a vállalat saját exportrészlegét, bérmunkát vállalt. Megerősítette a belföldi értékesítési hálózatot. Kiválasztva a lengyel vásárlók jobb módú rétegét, ezek számára kezdett nemcsak férfi, de női ruhát is gyártani. Az iparág válságban lévő többi vállalata számára is adtak bérmunkát, amit a hatékony belföldi és exportrészlegek a Prochnik termékeként értékesítettek.

A szczecini hajógyár vezetői – miután a bankokkal folytatott szívós tárgyalásokon sikerült elkerülni a fenyegető pénzügyi összeomlást – újraértékelték a vállalat piaci politikáját. A korábbinál szűkebb piaci szegmensre – speciális hajótípus gyártására és értékesítésére – koncentrálták erőfeszítéseiket, itt igyekeztek vezető ármeghatározó pozíciót elérni.

A gdanski gyár új vezetője ellentétes stratégiát választott. Bízva az új lengyel vezetéshez, elsősorban Walesa elnökhöz fűződő kapcsolataiban, a Szolidaritás fellegvárának számító gyár politikai tőkéjét igyekezett mozgósítani. Nem zárta be a veszteséges üzemeket, sőt növelte a foglalkoztatott létszámot, emelte a béreket, és továbbra is működtette a gyár szociális és kulturális létesítményeit. Azért merte vállalni az előre menekülés e régről ismert stratégiáját, mert úgy gondolta, hogy a kormányt megnyeri kezesnek, és ennek hatására a bankok finanszírozni fogják a tervezett nagyarányú termelésnövekedést.

Nem ez történt, a gdanski hajógyár a könyv írásakor mély válságban várta a szanálást és a felszámolást. Nem így a másik két vállalat. A Prochnik már nyereséget termelt, a szczecini hajógyár is – úgy tűnt – kilábal nehéz helyzetéből. Johnson és Loveman könyvének ebben a részében alig esik szó a tulajdonról. Kiderül ugyan, hogy a Prochnik férfiruhagyárat privatizálták, részvényeinek egy részét egy tőkéscsoport vette meg. Azt is megtudjuk, hogy a két hajógyárban még ez sem történt meg. Arról azonban nem írnak a szerzők, hogy a tulajdonos – legyen az az állam vagy a magántőkés – miként ellenőrzi vagy befolyásolja a vállalat működését. A történetek kulcsfigurája a menedzser, az igazgató, aki – a szerzők interpretációja szerint – függetlenül a tulajdonformától, meghatározó szerepet játszott a vállalat terveinek, döntéseinek kidolgozásában. A nmenedzserhatalom ismert érvrendszerébe illik ez az interpretáció. Érdekes viszont, hogy az esettanulmányok e szemléletének ellentmondva, arra a következtetésre jutnak, hogy az általuk bemutatott példák nem jellemzőek. A lengyel állami iparban elhanyagolhatóan kevés szerintük a Prochnikéhoz vagy akár a szczecini hajógyáréhoz hasonló történet, a legtöbb állami vállalat ma is a kivárás és a tőkefelélés „stratégiája" szerint működik.

A nagyvállalatok átalakítása amúgy is sok időt igényel, ezért szerintük a lengyel gazdasági fordulat, a növekedés fő forrása az új magánszektor.

A második rész elején a vállalkozóvá válás feltételeit vizsgálják a szerzők. A (nem reprezentatív) adatbázisokból kiderítik, hogy az új lengyel vállalkozók döntő többsége korábban, főként a nyolcvanas években már más magánvállalkozásokban beosztottként dolgozott, itt leste el a vállalkozás fortélyait. Többségük 30-40 éves, iskolázott, jelentős részben egyetemet végzett, jártas a munka- és üzemszervezésben, a piackutatásban, a piacépítésben.

Magyarországon az ilyenfajta tudást sokan nemcsak a magánszektorban, de a megreformált állami szektor mozgékony alegységeiben, a hagyományos ipari és mezőgazdasági szövetkezetekben, az állami tulajdon és a magánkezdeményezés furcsa hibridjeiben (gebin, melléküzemág, vgmk stb.) is megszerezhették. Johnson és Loveman szerint az alig reformált lengyel állami szektor nem sok esélyt adott az ilyen tudás megszerzésére. Kérdés persze, hogy az első rész sikeres nagyvállalati igazgatói hogyan tettek szert a modern válságkezelő menedzsment számos kritériumát mutató tudásukra. Nem foglalkoznak a lengyel magánparaszti gazdaságban szerezhető vagy éppen nem szerezhető tudással sem, ez a szektor teljesen elkerüli a figyelmüket.

A vállalkozókat képző vállalkozásra a legjobb példát számukra a gdanski szövetkezet szolgáltatta. A vállalatról közölt esettanulmányból megtudjuk, hogy ezt a vállalkozást a betiltott Szolidaritás szakszervezet üldözött, állami munkahelyeikről elbocsátott tagjai alapították a nyolcvanas évek elején. Az alapítók a szövetkezetben nemcsak az üldözöttek anyagi biztonságát, de politikai tevékenységének kereteit is meg akarták teremteni. A lengyel hiánygazdaságban nem volt nehéz gyorsan bővülő és nagy nyereséget hozó piacot találni, ahol ráadásul kevés indulótőkével is lehet eredményesen tevékenykedni. Nagyvállalatok irodaépületeinek, később más magas épületek kéménytisztítását vállalták, és e szolgáltatás piacán gyorsan növelték részesedésüket. A siker fontos eleme volt az erősen decentralizált, igen rugalmas munkaszervezet. A 8-10 fős brigádok vezetői önállóan mérték fel a piaci lehetőségeket, kötöttek megállapodásokat a megrendelőkkel. A mozgalomban amúgy is egyenrangú kapcsolatok még tovább erősítették a szövetkezet horizontális, demokratikus belső rendjét.

A nyolcvanas években igen sikeres szövetkezet a rendszerváltás után került nehéz helyzetbe. Ennek egyik oka, hogy a tagság és a vezetés jelentős része politikai pályára lépett. Ennél talán fontosabb, hogy a vállalat hagyományos piaca, az állami ipar súlyos válságba került és a korábbinál sokkal kevesebbet rendelt a kínált szolgáltatásokból. A szövetkezet teljesítményét az is csökkentette, hogy számos tagja önálló vállalkozásba kezdett.

Johnson és Loveman nemcsak a gdanski szövetkezet egykori tagjainak vállalkozásait mutatja be, esettanulmányaikból más új cégek történetét is megismerhetjük. Túlnyomó többségük a hiány teremtette nagy szükséglet gyors kielégítésével ért el gyors növekedést és piacbővülést. Az egyik történet az addig abszolút hiánycikknek számító banán importját megszervező vállalkozást mutatja be, egy másik a nyugati könyvek importjára, fordítására és kiadására vállalkozó új szervezetről szól. Más vállalkozások az állami ipar gyenge teljesítményét, elavult kínálatát látva importáltak és forgalmaztak különböző termékeket.

A könyv fontos tanulsága, hogy a hiány okozta nagy kereslet kielégítése gyors, ám rövid ideig tartó növekedéssel jár. Az új intézményi környezetben mások is könnyen belépnek a piacra, a verseny hatására gyorsan telítődik a piac. Az állami ipar vagy kereskedelem kiszorítása sem elég a hosszú távú növekedéshez, különösen akkor, ha a vevő is mind kisebb elkölthető jövedelemmel rendelkezik.

Johnson és Loveman mégis optimisták. A magánvállalkozásokról szóló esettanulmányok hősei (csakúgy mint az állami vállalatok történeteiben) a menedzservállalkozók. A

hiánypiacon szerzett készségek - vélik a szerzők - elengedőek lesznek a piaci egyensúly időszakában is nemcsak a vállalkozások fennmaradásához, de a magánszektor gyors növekedéséhez is.

A lengyel viszonyokat a szorgalmas újságolvasó szintjén ismerő recenzensként aligha vállalkozhatunk e feltételezések s becslések értékelésére. Két bíráló megjegyzés mégis ide kívánkozik.

Johnson és Loveman esettanulmányaiban, felméréseiben nagy súlyt kaptak a nyugati hatásokra mindig is nyitottabb lengyel tengerparti városok vállalatai. Nem tudjuk, hogy Lengyelország álmosabb vidékein mennyire jellemzőek a Gdanskban, Szcecinben talán tipikus fejlemények. Különösen akkor, ha a nevekből és egyes összefüggésekből kiderül, a szerzők - akarva, akaratlan - az új lengyel politikai és gazdasági elit krémjével kerültek kapcsolatba. De mi van „odalenn" a politikai tőkével alig rendelkező kisvállalkozók világában? Még nagyobb óvatosságra intenek a könyv módszertani gyöngeségei. A publikált esettanulmányok semmiképpen sem elégítik ki a magyar esettanulmány-írásban bevett, elfogadott dokumentálási, kifejtési minimumokat. Nincs bennük rendszerezett piacleírás, hiányzik a belső szervezet alapos ismertetése. A vállalati igazgatókkal készített interjúkból vett idézeteken kívül más forrást nem használnak, ezeket erősítő vagy gyengítő dokumentumok közlésére sem kerítenek sort. Az olvasmányos, tömör esetek kétségtelenül megkönnyítik az olvasó dolgát. Közben nyugodtan elgondolkozhat, vajon kifizetődő e manapság a tudomány peremvidékén (Magyarországon) megszokott alaposabb, körültekintőbb esetleírás, vagy kövesse a neves harvardi, MIT-beli szerzők láthatóan hatékony és sikeres módszereit.

Laki Mihály

Hivatkozások

Belka, M.–Krajowski, S.–Pinto, B.[1993]: Transforming State Enterprises in Poland. Macroeconomic Evidence on Adjustment. Poland resident Mission. Country Dept. II. World Bank, Washington D.C.

Winiecki, J. [1991]: Reistance to Change in the Soviet Economic System. A Property Right Approach. Rotledge, London.

Winiecki, J. [1992]: Privatization in Poland: a comparative perspective. Tübingen J.C.B. Mohr. (Paul Siebeck).

Frydman, R.-Rapaczynski, A. [1994]: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering away? Central European University Press, Budapest-New York-London.

Sachs, J.-Lipton, D. [1990]: Poland's Economic Reform. Foreign Affairs, nyár, 40-66. o.

Dabrowski, J.–Federovicz, M.–Levitas, A. [1993.]: State Enterprises in the Process of Economic Transformation 1992–1993. The Dansk Institute for Market Economics. Economics of Transformation, No. 38., Varsó.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

SUMMARY OF THE ARTICLES

Adjustment without recession: A Case Study of Hungarian Stabilization

János Kornai

On March 12, 1995 Hungary's government and central bank announced a tough program of adjustment and stabilization. This study is an attempt to asses the first results. Before the announcement of the program Hungary had a huge current account deficit for two consecutive years, and her international reputation started to decline. The program's radical measures made it possible to avoid a Mexico-style financial catastrophe. Many macroeconomic indicators show tangible improvement: the trade deficit and the deficit on the current account have been reduced significantly, the primary budget shifted to surplus. These kinds of adjustment programs are usually associated with deep recession and a large increase of unemployment. Hungary avoided these adverse side-effects: GDP instead of a drastic decline, continued to grow somewhat, and unemployment remained unchanged. There was a high price for the improvement: a sharp decline in the standard of living, and an acceleration of inflation, although Hungary is still in the range of controlled, moderate inflation.

The paper describes the heterodox instruments of the program: (1) large devaluation, followed by a new exchange rate regime of pre-announced crawling peg, and a temporary import surcharge, (2) energetic income policy, enforcing a 12% cut in real wages; (3) fiscal measures, including cuts in welfare entitlements. That happened for the first time: before the program entitlements had been regarded as "taboo"; (4) reallocation of credit supply in favor of the enterprise sector; increase of profitability; (5) tight (but not excessively tight) monetary policy, allowing the expansion of successful private business; (6) acceleration of privatisation, including large and successful steps in the privatisation of some key sectors (energy, telecommunication).

Finally the paper warns against excessive self- confidence and draws the attention to potential dangers. The macroeconomic improvement is still fragile. The most reassuring feature of Hungary's development is the impressive and persistent improvement of productivity.

Critique and expansion of the scope of investigation of traditional economics by the representatives of the new institutional school

Antal Mátyás

As distinct from the students of traditional economics the representatives of the new institutional school point out that institutions are playing an essential role in the economy. They are not neutral, but influence the course of economic processes, the economic

incentives, they are changing in the course of history, and are suited for analysis. These economists are thus trying to integrate the institutional factors with theory. For the sake of the cause they present the behaviour of economic units in a more realistic manner than done by the traditional economics. This is why they are teaching that transaction costs are to be included in the analysis, as they have an essential role in explaining the differences between institutional forms and organizational innovations. The study discusses the interesting statements of the new institutional school through the economics of transaction costs and points out that – although the school is still in an initial stage of its development – it directed attention to many important questions which have remained outside the scope of investigation of traditional economics, and also made efforts to answer them.

Impacts of the development of the private sector on employment in 1995

Teréz Laky

1995 was not a successful year from the point of view of employment: just as had been the case for years, the number of workplaces continued to diminish, though to a lesser extent than earlier. (According to the labour survey of the Central Statistical Office, from the population aged 15-74 3992 thousand were employed in 1994 and 3958.5 thousand in 1995.)

At the same time, also unemployment somewhat diminished. (The reasons for it, mostly rooted in the regulation of unemployment benefits, will not be dealt with in this place.)

Nevertheless – using the statistical term – the number of the economically incative population, that is of those in working age but not registered as unemployed, continued to grow. The number of those voluntarily remaining out of the labour market or forced out of it amounted in 1995 already to more than one million from the 6 million people of working age. Most of them are young people unable to find a job, women forced back into the households and men losing hope and giving up the search for jobs. Their number, amounting to 654 thousand, already exceeds that of the registered unemployed. Their support devolves on the family and social aid, although presumably they also try to gain some income from occasional (even black) work.

As a matter of fact, the employment situation can be characterized already for some years with the mutually determined ratios of the employed, the unemployed and the economically inactive, rather than with the ratio of the employed to the unemployed. The main characteristic features of the labour market processs in 1995 are: declining employment, stagnating unemployment and increasing inactivity. It is in this framework that the study analyses how the growth of the economy based on private property - taking place in several ways - affected the development of employment.

Regional unemployment rate differentials in Hungary, 1990–1995. The changing role of race and human capital

Árpád Ábrahám–Gábor Kertesi

This paper is a comparative study on the role and the changing relative importance of schooling and discrimination of the Gypsy minority in shaping regional unemployment rate differentials in the course of evolution of unemployment in Hungary in the period between 1990 and 1995. First the time pattern of regional unemployment rate differentials

is examined. Then time paths of the main determinants of these inequalities are identified by a statistical model. Finally the role of Gypsy population – the largest ethnic minority in Hungary – is examined in shaping regional unemployment rate differentials. A glance at the regional distribution of unemployment rates and the Gypsy population of the country is enough to persuade someone that the density of the Gypsy population in an area has something to do with the level of unemployment rate. It is also known that the unemployment rate of Gypsies is significantly – at least three times – higher than the Hungarian average. All these suggest that the size of Gypsy population has an important role in forming regional differentials. How much is this due to discrimination or purely to low education? Using some micro data, the final part of the paper tries to estimate the magnitude of employment discrimination, as well.

The development of labour supply until 2010

János Tímár

Relying on the population forecasts as well on the analysis of economic activity by sex and age the study presents the expectable changes in the volume and structure by sex and age of the labour supply in the one and a half decades to follow. These forecasts allow to draw some conclusions for employment policy on one hand and they are a starting basis for forecasting the labour supply and the structure of demand for labour by occupation and qualification on the other hand – this being an important condition of providing better foundations for employment policy and educational policy.

The economic and social processes in agriculture and food production

Pál Juhász–Kálmán Mohácsi

Agriculture and food production have for years been a crisis area of the national economy. Yet, after the recession in 1990-1993 the value of gross output increased in 1994 in both fields. Although both of them struggled with grave problems, the microprocesses indicate that the effort at survival and adjustment is strong. In 1995 the question was what to do in the interest of solving the problems of these sectors, whether growth and structural changes would continue and whether the lasting conditions for them would gradually come about. As a matter of fact, the few favourable developments on microlevel are insufficient in themselves to lay the foundations of long-term development. A settlement of the long-term operational conditions of the fields in question is similarly needed.

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, July–August, 1996

CONTENTS

János Kornai: Adjustment without recession: A case study of Hungarian stabilization 585
Antal Mátyás: Critique and expansion of the scope of investigation of traditional economics by the representatives of the new institutional school 614

LABOUR MARKET AT PRESENT AND IN THE FUTURE

Teréz Laky: Impacts of the development of the private sector on employment in 1995 629
Árpád Ábrahám–Gábor Kertesi: Regional unemployment rate differentials in Hungary, 1990–1995. The changing role of race and human capital 653
János Tímár: The development of labour supply until 2010 682

BETWEEN EAST AND WEST

Iván Szelényi: From the critical institutionalism to the comparative theory of capitalisms 699
Endre Sik: Horse–mule about horses and mules. A contribution to the history of ideas about the second economy in Hungary. 704

WORKSHOP

Pál Juhász–Kálmán Mohácsi: The economic and social processes in agriculture and food production 726

BOOK REVIEW

Simon Johnson–Gary Loveman: Starting over in Eastern Europe *(Mihály Laki)* 737

English abstracts of the articles 742

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
Megjelent 14,3 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H–1389 Budapest, Pf. 149.).

Ára: 800 Ft

Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban 75 helyen várjuk tisztelt Ügyfeleinket

LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- lakossági forint-bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- lakossági betétlekötési lehetőség;
- forint- és devizaalapú bankkártyák;
- értékpapír-forgalmazás;
- devizaszámla-vezetés;
- széf és letéti szolgáltatás;
- valutaváltás;
- Western Union készpénzes azonnali átutalás.

VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- rövid, közép és hosszú lejáratú hitelek forintban;
- külföldi ország- és pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése forintban és/vagy devizában;
- export előfinanszírozási hitelek;
- határidős és futures ügyletek;
- váltóleszámítolás;
- külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaegyenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: ***KÖZPONT:*** *1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 •* ***ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 •* ***KORONA IGAZGATÓSÁG:*** *1051 Budapest, Hercegprímás u. 5. T: 266-3222 •* ***LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 •* ***BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6200 •* ***DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1119 Budapest, Etele út 57. T: 203-4690 •* ***ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:*** *1138 Budapest, Váci út 202/B T: 140-1331 •* ***Budagyöngye Fiók:*** *1026 Budapest, Pázsit u. 2. T: 275-0865 •* ***Rákosszentmihályi Fiók:*** *1162 Budapest, Rákosi u. 128. T: 405-4208 •* ***Rákoskeresztúri Fiók:*** *1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000 •* ***Pestlőrinci Fiók:*** *1184 Budapest, Üllői út 396. T: 290-0222 •* ***Pesterzsébeti Fiók:*** *1203 Budapest, Török Flóris u. 70. T: 283-0765 •* ***Hilton Kirendeltség:*** *1014 Budapest, Hess A. tér 113. T: 175-1122 •* ***Emke Kirendeltség:*** *1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1200 •* ***Grand Hotel Hungária Kirendeltség:*** *1074 Budapest, Rákóczi út 90. T: 351-2894 •* ***BKE Kirendeltség:*** *1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 218-0534*

VIDÉKI BANKSZERVEK: ***2660 Balassagyarmat,*** *Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 •* ***8630 Balatonboglár,*** *Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-915 •* ***7516 Berzence*** *T: 60/362-670 •* ***5600 Békéscsaba,*** *Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 •* ***2060 Bicske,*** *Kossuth tér 7. T: 22/350-414 •* ***2701 Cegléd,*** *Rákóczi út 2. T: 53/310-077 •* ***8840 Csurgó,*** *Csokonai u. 14. T: 82/471-215 •* ***2372 Dabas,*** *Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 •* ***4024 Debrecen,*** *Vár u. 6/A. T: 52/314-805 •* ***2400 Dunaújváros,*** *Dózsa György u. 4/B. T: 25/310-711 •* ***3300 Eger,*** *Dobó tér 9. T: 36/412-242 •* ***2500 Esztergom,*** *Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 •* ***2100 Gödöllő,*** *Szabadság tér 6. T: 28/330-255 •* ***3200 Gyöngyös,*** *Fő tér 19. T: 37/312-578 •* ***9021 Győr,*** *Bajcsy-Zs. u. 18. T: 96/326-444 •* ***5701 Gyula,*** *Városház u. 23. T: 66/463-922 •* ***5101 Jászberény,*** *Lehel vezér tér 13. T: 57/411-641 •* ***7400 Kaposvár,*** *Fő u. 3. T: 82/415-322 •* ***6000 Kecskemét,*** *Nagykőrösi u. 9/A. T: 76/327-455 •* ***8360 Keszthely,*** *Pethő u. 1. T: 83/313-224 •* ***6200 Kiskőrös,*** *Petőfi tér 18. T: 78/311-344 •* ***2340 Kiskunlacháza,*** *Dózsa György u. 211. T: 24/330-150 •* ***8700 Marcali,*** *Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 •* ***2462 Martonvásár,*** *Budai út 13. T: 22/460-646 •* ***5400 Mezőtúr,*** *Dózsa György út 42-44. T: 56/350-241 •* ***3530 Miskolc,*** *Mindszent tér 4. T: 46/328-011 •* ***3530 Miskolc,*** *Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 •* ***7700 Mohács,*** *Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 •* ***2200 Monor,*** *Kossuth L. u. 73. T: 29/411-740 •* ***8800 Nagykanizsa,*** *Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 •* ***2760 Nagykáta,*** *Dózsa György út 10. T: 29/440-133 •* ***2750 Nagykőrös,*** *Deák tér 1. T: 53/351-887 •* ***4400 Nyíregyháza,*** *Bessenyei tér 17. T: 42/343-444 •* ***7030 Paks,*** *Dózsa György u. 10. T: 75/310-288 •* ***7626 Pécs,*** *Búza tér 6. T: 72/336-066 •* ***7621 Pécs,*** *Széchenyi tér 6. T: 72/232-255 •* ***2300 Ráckeve,*** *Kossuth Lajos u. 47. T: 24/385-011 •* ***2651 Rétság,*** *Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 •* ***3100 Salgótarján,*** *Losonci u. 2. T: 32/417-788 •* ***9400 Sopron,*** *Színház u. 5. T: 99/338-038 •* ***2440 Százhalombatta,*** *Ifjúság út 9. T: 23/358-787 •* ***6720 Szeged,*** *Klauzál tér 4. T: 62/485-585 •* ***7100 Szekszárd,*** *Garay tér 4. T: 74/412-733 •* ***2000 Szentendre,*** *Duna korzó 18. T: 26/311-633 •* ***2000 Szentendre,*** *Városház tér 2-4. T: 26/311-485 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Bástya u. 10. T: 22/329-922 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Szena tér 8. T: 22/329-922 •* ***2310 Szigetszentmiklós,*** *Losonczi u. 1. T: 24/368-994 •* ***7900 Szigetvár,*** *Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 •* ***5002 Szolnok,*** *Hősök tere 1. T: 56/410-501 •* ***9700 Szombathely,*** *Kőszegi u. 3/A. T: 94/325-850 •* ***7090 Tamási,*** *Szabadság u. 55. T: 74/471-711 •* ***8301 Tapolca,*** *Fő tér 15. T: 87/322-244 •* ***2800 Tatabánya,*** *Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 •* ***5350 Tiszafüred,*** *Fő út 36. T: 59/352-065 •* ***3580 Tiszaújváros,*** *Kazinczy u. 12. T: 49/341-086 •* ***2600 VÁC,*** *Köztársaság u. 10. T: 27/315-322 •* ***8200 VESZPRÉM,*** *Brusznyai Á. u. 26. T: 88/424-499 •* ***8900 Zalaegerszeg,*** *Kossuth L. u. 2. T: 92/311-306*

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitva tartással várjuk Önöket!

BUDAPEST BANK RT.

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

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. SZEPTEMBER

GERNOT GRABHER–DAVID STARK
A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás

VISSI FERENC
Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás

KUN JÁNOS
Seigniorage és az államadósság terhei I. A fogalom történeti fejlődése

GALASI PÉTER
Munkanélküliek álláskeresési magatartása

FOGARASSY GABRIELLA
Privatizáció banki irányítással

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. szeptember

TARTALOM

Gernot Grabher–David Stark: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás 745
Vissi Ferenc: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás 770
Kun János: Seigniorage és az államadósság terhei I. A fogalom történeti fejlődése ... 783

MŰHELY

Galasi Péter: Munkanélküliek álláskeresési magatartása 805

ESETTANULMÁNY

Fogarassy Gabriella: Privatizáció banki irányítással 816

Töredelmes búcsúzás *(Bródy András)* 826

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Eszmecsere egy közösen vállalható jövőért. Konferencia az Európai Unió közös agrárpolitikája és Magyarország kapcsolatrendszeréről *(Králl Ágnes)* 827

ÉVFORDULÓ

Hoch Róbert hetvenedik születésnapját ünnepelnénk *(Csató Katalin)* 834

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 839

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. szeptember (745–769. o.)

Gernot Grabher–David Stark

A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás

A posztszocialista átmenettel foglalkozó munkák uralkodó irányzata aszerint vizsgálja a kelet-európai szervezeti formákat, hogy mennyiben felelnek meg a már létező kapitalista mintának, illetőleg hol térnek el ettől. A szerzők ezzel szemben arra mutatnak rá, hogy a gazdasági élet szereplői szükség szülte módon értelmezik át és szervezik újjá az erőforrásokat a posztszocialista viszonyok között, s ezzel innovatív jellegű, rekombináns szervezeti formákat alakítanak ki. A szerzők ezekben nem véletlenszerű torzulásokat látnak, hanem az evolúciós lehetőségeik kimutatására törekednek. Kiinduló feltevésük szerint a vállalkozás valóságos egysége nem az elszigetelt egyén, hanem a társadalmi hálózat, mely összekapcsolja a vállalatokat és a bennük tevékenykedő szereplőket. Arra figyelmezetetnek az evolúcióelmélet újabb eredményei alapján, hogy a mindent átfogó privatizáció és piacosítás segítheti ugyan az érintett gazdaságok rövid távú *alkalmazkodását*, de a szervezeti formák elszegényítéséhez vezethet, s ezzel leronthatja a hosszú távú *alkalmazkodóképességet*.

Bevezetés – a labradori tanulságok

A Labrador-félszigeten élő naszkapi indiánok a vadászati idény alatt egy sajátos eljárással minden este eldöntötték, hol keressék a zsákmányt a következő napon. Ez úgy történt, hogy a sámán a tűz fölé tartotta egy karibu lapockacsontját, majd a csonton kirajzolódó füstnyomok alapján jelölte ki a másnapi vadászat tájékozódási pontjait (*Weick* [1977] 45. o.). A naszkapik így véletlenszerűvé tették a vadászmező kiválasztását. Kiküszöbölték a rövid távú racionalitás érvényesülését, amely azt diktálta volna, hogy a következő nap is ott keressék a vadat, ahol aznap zsákmányra leltek. Ők azonban a csontra rakódó füst naponta változó rajzolatait követve elkerülték a gyors sikerek csapdáját: a rövid távon elejtett gazdag zsákmány körzetükben leapasztotta volna a karibuk állományát, s ezzel hosszú távon csökkentette volna a sikeres vadászat esélyét. A hagyományos lapockacsont-olvasás megtörte a kapcsolatot a múltbeli sikerek és a jövőbeli cselekvési irányok között, s így nem alakulhatott ki pályafüggőség *(path dependence)* a vadászatban.

A posztszocialista „átmenet" *(transition)* elméletének főáramlata úgy tekinti ezt az átmenetet, hogy az egyik gazdasági intézményrendszert kicserélik a már bevált másikra. Ez az eljárás azonban a rövid távú racionalitás ugyanazon problémáival terhelt, mint amelyeket a naszkapik hagyományos gyakorlata kiküszöbölt. A neoliberálisok azt ajánlják, hogy „holnap is ott keresd a zsákmányt, ahol ma meglelted", vagyis a posztszocialista gazdaságok vegyék át az ármechanizmus és a tulajdon intézményeinek idealizált változa-

Gernot Grabher Wissenschaftszentrum Berlin.
David Stark Cornell University, Egyesült Államok.

tát, mely „Nyugaton sikeresen működik". A gazdasági hatékonyságot maximalizálnák, de csak a gyors, átfogó privatizáció és piacosítás révén. Evolúciós szempontból viszont, mint rámutatunk, az intézményrendszer egyneműsítése elősegítheti ugyan a gazdaságok *alkalmazkodását* rövid távon, az intézményi sokszínűség elvesztése azonban lerontja a hosszú távú *alkalmazkodóképességet*. Ha a posztszocialista gazdaságok csak a közismert, Nyugaton már kipróbált és bevált megoldásokra szűkítik le a hatékony intézmények és szervezeti formák felkutatását, ezzel a feltárt vadászmezők *kiaknázására* korlátozzák magukat azon az áron, hogy elfelejtik (vagy soha nem sajátítják el) az új megoldások *felfedezésének* képességét. A naszkapi indiánok példájával nem azt akarjuk sugallni, hogy a kelet-európai döntéshozóknak kockavetéssel kellene az új intézményeket kiválasztaniuk. A labradori eset szerintünk azt a tanulságot hordozza, hogy a közvetlen sikerek gyors learatását meggátló intézményi örökség nyitva tarthat jövőbeli cselekvési alternatívákat. Az intézményrendszer átalakítása során fellépő súrlódás megőrzi a sokféleséget: megtart olyan bevett szervezeti megoldásokat, melyeket esetleg fel lehet használni új szervezeti formák felépítéséhez. A változással szembeni ellenállás ebben az értelemben elősegítheti a változást. Az intézményi örökségben nemcsak a makacsul ellenálló múlt ölt testet, hanem a jövő erőforrásai is. Az intézményrendszerben fellépő súrlódás fékezi ugyan az átmenetet az előre kijelölt rendszerhez, ám nyitva tart számos pályát a jövőbeli felfedezések előtt.

Neoliberális kollégáink persze készen állnának az ellenvetéssel: az ilyen felfedezések költségesek, nem hatékonyak és feleslegesek. Az alternatívák felkutatásának evolúciós eljárása szemükben az erőforrások gátlástalan elherdálásának tűnik, amelyet elkerülhetőnek vélnek a bizonyítottan eredményes intézményi megoldások kiaknázásával. A kelet-európai gazdaságok szerintük okosabban tennék, ha korlátozott erőforrásaikkal mielőbb a „vad nyomába erednének", ha a labradori tanulságok megszívlelése helyett az élenjáróktól tanulnának.

Az utóbbi évek szervezéstudományi és evolúciós közgazdaságtani eredményei azonban arra utalnak, hogy a túl gyorsan tanuló szervezetekben elvész a hatékonyság. *Allen–McGlade* [1987] az új-skóciai halászok példájával szemlélteti, milyen átváltási *(trade off)* kapcsolatok létezhetnek a régi bizonyosságok kiaknázása és az új lehetőségek felkutatása között. A halászflották tevékenységét modellezvén két csoportba sorolták a halászokat: racionalista „karteziánusokra", akik csakis oda vetik ki hálójukat, ahol az ismert halrajok találhatók, s kockázatvállaló „sztochasztikusokra", akik új halrajok felfedezésére indulnak. Szimulációs vizsgálataik azt mutatták, hogy a flotta eredményessége viszonylag alacsony, ha mindegyik halászhajónak sztochasztikus a kapitánya, mert így nem hasznosulnak a halrajok helyéről meglévő ismereteik. A tisztán karteziánusok irányította flotta viszont a „legígéretesebb" vizekre korlátozza mozgását, s így gyorsan lehalássza azokat. Hatékonyabbnak mutatkoztak az új-skóciai halászflották tényleges összetételéhez közelebb álló modellek, amelyekben vegyesen fordulnak elő karteziánus kitermelők és sztochasztikus felfedezők.

James March szimulációs vizsgálata hasonló eredményeket hozott annak kimutatásával, hogy a gyors felfogású személyekből álló interaktív csoportok teljesítménye rendszerint elmarad attól, amit a gyors és a lassú felfogásúak együttműködése nyújt (*March* [1991]).[1] A túl gyorsan tanuló szervezetek a kitermelést helyezik előtérbe a felfedezés

[1] John Padgett így összegzi March megállapításait: „*a)* A gyorsan tanulók túlspecializálódnak, s a szakbarbárság csapdájába esnek. A lassan tanulók megőrzik a kollektív bölcsességet. *b)* A gyors felfogásúak a »zajra« éppoly hirtelen reagálnak, mint a valódi információra. Megerősítik egymás hitét a kollektív téveszmékben. *c)* Az »éleseszű« világlátás kizárólagossága korlátozza a jövendő felfedezésekhez szükséges genetikai változatosságot. *d)* Ha nehezebb felfogásúak lépnek az éleselméjűek helyébe, akkor az kedvez egy szervezet számára addig a pontig, míg a többiek rájönnek, mikor, kire érdemes hallgatni." (*Padgett* [1992] 746. o.)

rovására, s így az optimum alatti eljárásmódok és stratégiák körében rekednek. Az Allen és McGlade tanulmányában szereplő tiszta karteziánus flotta csakúgy, mint March szimulációjában a kizárólag gyors felfogásúakból álló homogén szervezet azt szemlélteti, milyen lehetséges veszélyei vannak a pozitív visszacsatolásnak és a szoros kapcsolódásnak. Mint a gyalogsági tisztek, akik hídon való áthaladáskor az ütem megtörésére utasítják a dobost, nehogy az állandó ütemre menetelő katonák lépései veszélyes rezgéseket keltsenek, mi is levonjuk a tanulságot: a disszonancia hozzájárul a szervezeti tanuláshoz és a gazdasági evolúcióhoz.

Tanulmányunk szembehelyezkedik a posztszocialista gazdaságoknak szóló neoliberális javallatokkal, mert tőlük különböző fejlődésfelfogásra jutottunk az evolúciós elmélet és a hálózatelemzés új meglátásai alapján. E két gondolati iskolát nem szokás összekapcsolni, de mi itt meg szeretnénk mutatni, hogy társításuk hasznos eszközöket ad kezünkbe a posztszocialista átalakulás *(transformation)* megértéséhez.

Kiinduló feltevésünk szerint az elemzésnek nem az elszigetelt vállalatra kell irányulnia, hanem a vállalatokat összefűző és a személyi kapcsolattartás keretéül szolgáló hálózatokra, hiszen ezek a gazdaság valóságos egységei.[2] Hasonlóképp, a vállalkozás alanyának nem az elszigetelt egyént tekintjük, hanem a gazdasági szereplők hálózatát. Ennek megfelelően áttereljük a figyelmet az individuum tulajdonságairól és motivációiról azoknak a hálózatoknak és földrajzi körzeteknek *(locality)* a sajátosságaira, melyek a vállalkozói tevékenység újratermelési keretéül szolgálnak (*Stark* [1991]). Mindebből következően szerintünk nem az elszigetelt vállalat az átszervezésre váró gazdasági egység, hanem a vállalati hálózatok, melyek a formális szervezeti határokon átnyúlva kapcsolnak össze egymástól kölcsönösen függő termelési eszközöket.

A hálózatok az átszervezésnek nemcsak tárgyai, hanem egyszersmind végrehajtói is. Olyan koordinációs mechanizmusok lehetőségét keressük tehát, melyek sem nem hierarchikus, sem nem piaci vezérlésűek; s így túlmutatnak az állam által irányított *kontra* piaci folyamatokon alapuló átszervezés erőszakolt kettős lehetőségén (*Powell* [1990], *Bruszt–Stark* [1996]).

Tanulmányunk három fogalom, az örökségek, a kapcsolódások és a körzetek köré szerveződik. Mint ahogy előzőleg össze nem illő rendszerelemek együttélése mellett érveltünk, s a kétértelműségben gazdasági erőforrás lehetőségét kerestük, az Olvasónak arra is számítania kell, hogy a felsorolt fogalmakat nem teljesen a megszokott értelemben használjuk. Az örökség, mint már céloztunk rá, nem pusztán a múlt maradványa, hanem a jövő erőforrása is lehet. Hasonlóképp, minél módszeresebben tanulmányozzuk a kapcsolódások logikáját, elemzésünk annál inkább azok felé a strukturális sajátosságok felé fordul, amelyek éppen bizonyos kapcsolatok hiányából fakadnak. A földrajzi körzet hallatán esetleg olyan színtérre gondolnánk, ahol a közelség közösen osztott felfogásokat alakít ki, mi azonban a körzeteket olyan helyként vizsgáljuk, ahol az egyidejűleg érvényesülő eltérő logikák (melyeket a társadalmi cselekvés különféle „fajainak" is tekinthetünk) a felfogások komplex ökológiai rendszerévé szerveződnek.

[2] Ezen a ponton azokhoz a gazdaságszociológusokhoz és jogtudósokhoz csatlakozunk, akik a kelet-ázsiai gazdaságokat hálózatközpontú megközelítéssel vizsgálják, azaz a társadalmi hálózatokat tekintik a cselekvés alapvető egységének. (Lásd például a *Grabher* [1993] kötetben szereplő tanulmányokat, továbbá *Redding–Whitley* [1990] és *Hamilton–Feenstra* [1995] írásait.)

Örökségek

Életképességi tesztek

A posztszocialista átmenet számára készített neoliberális útmutatások szerint a változások befejezetlenségét jelzi, ha továbbélnek a régi államszocialista rendszer bizonyos szervezeti formái és társadalmi viszonyai. Ebben nyilvánvaló bizonyítékát látják, hogy az érintettek vonakodnak megvalósítani a célként megjelölt társadalmi rendet. Az örökség ennek megfelelően patologikus jelenség a liberálisok szemében, hiszen ez a régi rendszer hiányosságaival fertőzött, s ezért akadályozza az átalakulást. A jövő nem jöhet el, mert a múltat nem tudják legyőzni. Az államszocializmus öröksége eltorlaszolja a szabadpiachoz vezető ígéretes utat.

A szabadpiaci rendszer a hatékonyság szinonimája – hajtogatják szakadatlan a neoklasszikus közgazdaságtan neves képviselői. A szabadpiacokon folyó verseny, melyet az államszocializmus időszakában módszeresen elfojtottak, gondoskodik a hatékonyabb szervezeti formák kiválasztásáról, s a kevésbé hatékonyak eltüntetéséről. A túlélésért folyó könyörtelen versenyben csak a legéletképesebbek maradnak fenn.

Kétes fényt vet azonban a közgazdászokra, hogy még mindig ragaszkodnak Spencer kezdetleges szociáldarwinista tételéhez („a legéletképesebbek maradnak fenn"), miközben napjaink biológusai már megkérdőjelezték a korábban elfogadott evolúciós modell helyességét.[3] Az új biológiai felfogás szerint az evolúció nem tekinthető egydimenziós optimalizálási folyamatnak, az alacsonyabb rendűtől a magasabb rendű felé tartó, egyetlen vonalon futó, előnyös hatású fejlődésnek. A természetes kiválasztódás nem felülmúlhatatlanul életképes fajokat eredményez, hanem csak viszonylagosan és elfogadhatóan életképeseket.

Az evolúció ebben az értelemben nem egyetlen nagy csapáson halad a tökéletesség felé, hanem egyszerre több ösvényen fut, melyeknek nem mindegyike vezet optimális változásokhoz. Ha némely fejlődési ösvény nem hoz hatékony megoldásokat vagy optimális eredményeket, az nem az evolúciós kudarc jele, hanem az evolúciós kiválasztódás előfeltétele: ha nincs változatosság, nincs evolúció sem. Az evolúciós folyamat tehát szükségszerűen magában foglalja a sikertelenségen át vezető fejlődést: „a tökéletlenségek a legfőbb bizonyítékai annak, hogy evolúció ment végbe, hiszen az optimális konstrukciók kitördelik a történelem összes útjelzőjét" (*Gould* [1987] 14. o.).

Ez a kritika, melyet a „legéletképesebbek fennmaradásának" korábbi paradigmájával szemben fogalmaztak meg, alternatív evolúciós modellt szolgáltat nekünk. Ezzel kihívást intézhetünk a „történelmi hatékonyság" neoklasszikus feltételezéséhez (*March–Olsen* [1989]), miszerint a túlélés a hatékonyságra utal, s a puszta létezés egyben az optimalitás bizonyítéka (vö. *Hodgson* [1993]). Az evolúciós elméletből az a tanulság vonható le, hogy a szabadpiacon folyó verseny nem szükségképpen az életképesebb és a hatékonyabb szervezeti formának kedvez: a piaci verseny nem optimalizáló mechanizmus (*Barnett* [1995]).

Az életképesség mértéke nem abszolút és változatlan. A környezettől függ az, mi számít életképesnek, s a környezet megváltozhat a kiválasztódási folyamat menetében (*Carroll–Harrison* [1994]). Mégha a „legéletképesebbek" is egy szervezeti forma szelektálódott jellegzetességei, akkor is csak egy bizonyos gazdasági, politikai és kulturális összefüggésrendszerben ilyenek; változó vagy eltérő közegben már nem számítanának a legéletképesebbnek. Ami azt illeti, egy szervezeti forma életképessége maga is kiválthat különféle mechanizmusokon keresztül olyan környezeti változásokat, melyek aláássák saját

[3] Lásd például *Smith* [1984], *Gould–Lewontin* [1984] és a *Dupré* [1987] kötetben szereplő tanulmányokat.

hatékonyságát.[4] Ebből következik, hogy az „átmenet" során legéletképesebbnek mutatkozó szervezeti formák nagyon könnyen optimum alattinak bizonyulhatnak később, az időközben megváltozott környezetben. Mi is helyesebben tesszük tehát, ha nem az átmenetet véghez vivő „legjobb" intézményeket keressük, hanem azokat az intézményi alakzatokat próbáljuk azonosítani, amelyek eredményesebbek új megoldások felkutatásában.

Az evolúciós elmélet arra is ráirányítja a figyelmünket, hogyan függ a gazdasági rendszerek jövőbeli fejlődése az általuk korábban bejárt úttól. Elvetvén a tételt, hogy a rendszereknek kiinduló helyzetüktől függetlenül ugyanahhoz az egyensúlyi ponthoz kell gravitálniuk, ráébredhetünk egy veszélyre: a szabadpiaci mechanizmusok olyan pályára állíthatják rá a gazdasági fejlődést, amely nem közelít az optimumhoz (*Hodgson* [1993]). A pozitív visszacsatolásnak negatív következményei lehetnek. A tanulás révén elérhető növekvő hozadékok és a hálózati externáliák (*Katz–Shapiro* [1985]) közvetlen előnyöket eredményeznek, ezek azonban kizárhatják a hosszú távon leghatékonyabb szervezeti forma kiválasztódását (*Arthur* [1994], *David* [1986], *Caroll–Harrison* [1994]). Amint a gazdaság ráállt egy meghatározott fejlődési pályára, a stratégiaváltás költségei meghaladják az alternatív pályák előnyeit. Ilyen megvilágításba helyezve a gazdaságtörténetet, élesen körvonalazódik az eshetőség: pontosan az allokációs hatékonyságról gondoskodó mechanizmusok kényszeríthetik olyan pályára a gazdasági fejlődést, amelyik dinamikus értelemben nem hatékony. Azok a mechanizmusok, amelyek elősegítik a gazdaság pillanatnyi alkalmazkodását az éppen fennálló környezeti feltételekhez, aláássák a gazdaság alkalmazkodóképességét az időben bekövetkező változásokhoz.

Az allokációs és a dinamikus hatékonyság közti átváltási viszony alapvető feszültségek forrása a Kelet-Európában zajló átalakulási folyamatban.[5] Peter Murell empirikus adatokra támaszkodva azt bizonygatja, hogy az erőforrások allokációja nem volt kevésbé hatékony az államszocializmusban, mint a kapitalista társadalmakban. Lemaradásuk a dinamikus hatékonyságban, az innovációk előmozdításában mutatkozott meg (*Murell* [1991]). Ez a féloldalasság túlélte az államszocializmust: a jelenlegi reform-erőfeszítések, úgy tűnik, az intézményi örökség felszámolására összpontosulnak az allokációs hatékonyság javításának szándékával. Az intézményi örökség feláldozása az allokációs hatékonyság oltárán visszaüthet azonban, mert a dinamikus hatékonyság rovására mehet, mint ahogy a pillanatnyilag adott gazdasági környezethez való szoros alkalmazkodás alááshatja a gazdaság alkalmazkodóképességét (*Granovetter* [1979] 498. o.).

Érzékeltetett látásmódunknak megfelően mi nem arra összpontosítunk, miként lehetne tovább tökéletesíteni a máris „életképes" egyedeket az új gazdasági környezet számára. Ehelyett azt vizsgáljuk, milyen módon kellene e gazdaságok intézményi és szervezeti rendszerét átalakítani, hogy kifejlődjék az a képességük, hogy választ tudnak találni a jövőbeli, előre nem látható környezeti változásokra. Bár a kelet-európai gazdaságok intézményi öröksége hátráltathatja az alkalmazkodást rövid távon, hosszú távon azonban hozzájárulhat e

[4] Az egyik legismertebb mechanizmus sűrűségi függőség *(density dependence)* néven vonult be a szervezeti ökológiába (*Hannan–Freeman* [1989]). Ha valamely szervezeti forma csekély számban fordul elő (és sűrűsége alacsony) a populációban, szaporodási üteme várhatóan alacsony lesz. Számbeli gyarapodásával viszont szaporodásának üteme is megnő, részint mert kiegészítő viszonyba kerül más formákkal, részint - mint *Alfred Marshall* mondaná - a pozitív externális hatások folytán. Előfordulási gyakoriságának további növekedésével azonban már visszaesik szaporodási üteme, mivel az erőforrásokért való küzdelem keményebbé válik a növekvő számú versenytárs között. Összefoglalva tehát: a szervezeti formák életképessége (az életképességet az alapítási és megszűnési ráták segítségével mérve) az adott forma populáción belüli gyakoriságának eleinte növekvő, majd csökkenő függvénye.

[5] A közgazdasági irodalomban ezt a feszültséget úgy jellemzik, mint „a rövid távú »statikus hatékonyság« és a hosszú távú hatékonyság közti konfliktust, ... amely közvetlen kapcsolatban áll a vállalati populáció megoszlásának sajátosságaival. A mikroszinten meglévő változatosság a stabil makroszintű növekedés előfeltétele" (*Eliasson* [1984] 263. o.). Lásd még *Eliasson* [1991], *Nelson* [1991], *Dosi* [1991].

gazdaságok alkalmazkodóképességéhez. Természetesen nem akarjuk e minden ízében romlottnak tekintett történelmi örökség megítélését a visszájára fordítani, s azt a feddhetetlen erény színében feltüntetni. Célunk annak a kettős lehetőségnek a megvilágítása, hogy ez az örökség gátolhatja *és* segítheti is az átalakulást. Nem aszerint vizsgáljuk tehát a kelet-európai szervezeti formákat, mennyire vágnak egybe a termelés megszervezésének a nyugati kapitalizmusban kialakult ideáltípusaival, vagy mennyire térnek el tőlük. Azok a variánsok és mutánsok izgatnak inkább bennünket, melyek az öröklött szervezeti formáknak az újakkal való ötvöződéséből származnak. Ahelyett, hogy e rekombináns formákat véletlenszerű torzszülötteknek tekintenénk, evolúciós lehetőségeiket igyekszünk felderíteni.

A szervezett sokféleség: az életterek elkülönülése

Az egyes szervezeti formák hatékonysága helyett figyelmünket inkább a formák változatosságára és sokféleségére fordítjuk, ez áll ugyanis a „populációs gondolkodásmód" középpontjában (*Mayr* [1984], [1985], *Sober* [1984] 155–169. o.). A nagy állami vállalatok átszervezése során a régi formákból új, rekombináns szervezeti formák jönnek létre, amelyek fokozzák a változatosságot és sokféleséget a „közös génkészletben", hozzájárulva ezzel az új szervezeti formák evolúciójához. Az evolúció kibontakozásához mindig szükség van változatos formákra, amelyek között végbemehet a kiválasztódás. „A szelekció olyan, mint a maga táplálékát felemésztő tűz ..., ha nem újul meg időről időre a változatosság, az evolúció véget is ér, szinte a kezdet kezdetén" (*Lewontin* [1982] 151. o.). A sokféleség és változatosság lehetővé teszi, hogy az evolúció egy időben több szálon is fusson, azaz szervezeti formák különböző garnitúráin egyszerre menjen végbe. Ha a kiválasztódás nemcsak egyetlen nyomvonalon haladhat, hanem széles és változatos evolúciós alternatívák tartományában, akkor csökken annak veszélye, hogy egy helyi optimum elérése evolúciós zsákutcába vigyen. Két vagy több evolúciós pályán járva a rendszer az előre nem látható környezeti változások sokkal tágabb körével tud megbirkózni, mint ha csupán egyetlen nyomvonalon haladna.

A különféle evolúciós pályákhoz kapcsolódó eltérő hatékonysági szintek ebben a megvilágításban nem a szelekciós mechanizmus gyengeségének tünetei. Ellenkezőleg, előfeltételei az általános hatékonyság emelkedésének, mivel „az életképesség javulásának üteme – legyen szó bármely organizmusról, bármely időben – megfelel a genetikai változatosság mértékének, amelyet az organizmus egyedei mutatnak az életképesség tekintetében az adott időben" (*Fisher* [1930] 35. o.). A „legéletképesebbek túlélésének" nyers darwinizmusa által sugallt könyörtelen küzdelmet a neodarwinizmus szerint tompítja az *életterek elkülönülésének (compartmentalization)* biológiai elve.[6] Az életterek elkülönülése azt jelenti, hogy „ütközőövezetek" léteznek a különféle alpopulációk között. A különböző alpopulációk elválasztása lehetővé teszi a kevésbé hatékony formák létezését is a pillanatnyilag leghatékonyabbak mellett anélkül, hogy azonnal ki lennének téve a szelekciós nyomásnak. Az életterek elkülönülése növeli az evolúciós kiválasztódás változatosságát (*Mayr* [1980]). A ritkább géneknek nagyobb az esélyük az evolúció további menetének befolyásolására, ha a közös génkészletet hordozó populáció elkülönült alpopulációkra oszlik, mint ennek hiányában.[7] Jóllehet az életterek elkülönülése rontja a rendszer egészének pillanatnyi életképességét, viszont azáltal,

[6] Lásd például *Eigen és szerzőtársai* [1981] cikkét. Az eredeti szelekciós modellel szemben a felosztott populáció modellje feloldja azt a feltevést, hogy a populációk genetikai összetétele térbeli homogenitást mutat. Az evolúciós biológia művelői gyakorta a „struktúra" kategóriáját használják azokra a folyamatokra utalva, amelyeket mi itt az életterek elkülönülésének fogalmával jelölünk (lásd például *Wilson* [1984] és a *Brandon–Burian* [1984] kötet tanulmányait).

[7] A szervezeti ökológia irodalmában hasonló megállapításokra jut *Barnett* [1995].

hogy az alrendszerek együttese többféle választ adhat a környezeti kihívásokra, a rendszer életképessége végső soron magasabb szintre kerül (*Weizsäcker, C.-Weizsäcker, E. U.* [1984] 188. o.). Hasonló megállapításra jut *Boyer-Orlean* [1992] játékelméleti nézőpontból. Szerintük nagyobb a valószínűsége egy új társadalmi szokásforma meggyökeresedésének valamely szervezeti populációban, ha kezdetben nem a teljes populáción próbál terjeszkedni, hanem egy viszonylag elkülönült szervezeti alcsoporton. Más szavakkal: a visszafogottság *(containment)* fontos taktikai eleme tehet a behatolásnak *(contamination)*.

Az életterek elkülönülésének elve azt a gondolatot ébreszti, hogy igazi jelentősége nem egyszerűen a szervezeti sokféleségnek, hanem a *sokféleség szervezettségének* van a szervezeti formák rekombinációja számára Kelet-Európában. A változatosság újratermelődése attól függ, lehetséges-e egymás mellett élniük különféle hatékonysági szinteknek. Egyfelől, az evolúció megtorpan, ha a kevésbé hatékony formákat a kiválasztódás azonnal megsemmisíti: ha túlzottan csekély a változatosság, nincs evolúció. Másfelől, ha semmiféle szelekciós mechanizmus nem működik, akkor a változatosság „zajjá" válik, melyben a szervezeti formák egyike sem képes befolyásolni egyetlen evolúciós pálya irányát: ha túlzottan nagy a sokféleség, ugyancsak nincs evolúció.

A túlzottan csekély és a túlzottan nagy változatosság (előbbi az életterek elégtelen, utóbbi a túlságosan nagyfokú elkülönültségéből fakad) közötti feszültséget példázza a nagy állami vállalatok átszervezésének elemzése Kelet-Németországban (*Grabher* [1996]) és Magyarországon (*Stark* [1994]. Kelet-Németországban következetesen szétbontották a hajdan hegemón kombinátokat, s ezzel, valamint a nyugatnémet cégek helyi fiókvállalatainak létrehozásával fokozódott a szervezeti formák sokfélesége. Ez a sokszínűség azonban *Grabher* [1996] szerint középtávon ismét kifakulhat. Elkülönített életterek híján ugyanis a nyugatnémet cégek helyi fiókjai még inkább kiszoríthatják a többi szervezeti formát, különösen a helyi kisvállalati szektorban, hiszen hatékonysági fölényben vannak. A betörő éllovasok és a bennszülött sereghajtók között roppant nagy az egyenlőtlenség; de ha „a győztes mindent visz", a szervezeti sokféleség ismét visszaszorul.

Nézőpontunkból a keleti tartományok gazdasága a szervezeti formák viszonylagos szegényességét tükrözi, csakúgy, mint a régi NDK gazdasága. Eközben a mai Magyarország épít a nagy állami vállalatok átalakításánál a korábbi évtized szervezeti kísérletezésére, amely nemcsak a vállalatok (*firms*), hanem a formák (*forms*) versenyét is megengedte (*Stark* [1989]). A szervezeti formák versengése létrehozta a termelés megszervezésének gazdag változatait, melyek növekvő mértékben átfedték egymást, személyi állományuk, beszállítói kapcsolataik és tulajdonosi viszonyaik tekintetében. A szervezeti határvonalak egyre elmosódottabbá váltak, s ezzel gazdagabb szervezeti sokféleség járt együtt. A német keleti tartományok újabb tapasztalataival ellentétben, e szervezeti sokszínűség nincs kitéve egy döntő hatékonysági fölényben lévő forma kihívásának. Vagyis Magyarországon nagyobb a szervezeti formák változatossága, s ugyanakkor jóval kisebbek közöttük az „életképességbeli" különbségek. Miközben Németország keleti felében a kiugró hatékonysági diszparitás a sokféleség kiküszöbölésével fenyeget, Magyarországon a „zajos" változatosság a kiválasztódást béníthatja meg. Szelekció hiányában azonban a kevésbé hatékony formák oly mértékben vonhatnak el erőforrásokat a hatékonyabb formák elől, ami már leállíthatja az egész gazdaság evolúcióját.

Az örökség nyomai a vállalkozói életpályákon

Az életterek elkülönítésének elve implicit módon megjelent azokban a „kétpályás" stratégia mellett síkra szálló javaslatokban is, melyek erőforrásokat juttattak volna az őshonos kisvállalati szektornak (a korábbi második gazdaságnak), miközben szigorúbb admi-

nisztratív intézkedéseket hoztak volna az állami szektorban maradó nagyvállalatok költségvetési korlátjának megkeményítésére. Ez a stratégia *Gábor R. István* úttörő munkáin alapult, aki elsők között érzékelte és vizsgálta a második gazdaság jelentőségét. Nagyszerű tanulmányok sorában mutatta be, hogy a második gazdaság fejlődési potenciálja nem valamiféle egyéni vállalkozó szellemből eredt, hanem a kései szocializmus első és második gazdasága közti dinamikus feszültségből (*Gábor R.* [1979], [1985], [1986]). A „kétpályás" stratégia későbbi szószólói azzal érveltek, hogy ez a dinamikus feszültség megszűnik, ha megkísérlik a piacosítást és a privatizációt a gazdaság egészére kiterjeszteni (*Kornai* [1990], [1992], *Murell* [1992*a*], [1992*b*], [1993], *Poznanski* [1993]). Más szóval, a kifejlődőben lévő piacosított szektor transzformációs energiája szertefoszlik, ha nem különítik azt el az állami nagyvállalatok szektorától (*Stark* [1991]). Ha mindent egy csapásra próbálnak „privatizálni", ez odavezet, hogy nem fognak privatizálni szinte semmit. Ha a privatizációs stratégia nem különíti el a különböző szférákat egymástól, akkor a privatizáció olyan vállalatokat fog szülni, melyek csak a nevükben magánvállalatok. Hasonlóképpen, a várakozások sem fognak feltehetően megváltozni, ha az újszerű viselkedést tanúsítók szétszórtan helyezkednek el a vállalati populációban. Komolyabb az esélye, hogy a szereplők megváltoztassák várakozásaikat, ha nagyobb valószínűséggel találkoznak új magatartási formákkal (*Boyer–Orlean* [1992]). A piacorientált szereplők alpopulációja köré vont védőövezet növeli ezt a valószínűséget. Az életterek elkülönítése (amely nem hermetikus elszigetelést, hanem áteresztő elválasztást jelent) így fokozza annak esélyét, hogy az új viselkedési minták a szélesebb populációban is meggyökeresedjenek.

A „kétpályás" stratégia azonban sehol sem vált hivatalosan elfogadottá.[8] Azt sem tételezhetjük persze fel, hogy az élettereket elkülönítő stratégia a piacorientált viselkedési jegyek kiválasztódását eredményezte volna. Azt tehetjük meg csupán, hogy tanulmányozzuk a szereplők tényleges magatartását a kifejlődő kisvállalati szektorban. Ez azt mutatja, hogy *1.* a második gazdaság nem feltétlenül mozdította elő egy dinamikus tőkefelhalmozó réteg megjelenését, s hogy *2.* a második gazdaság nem bizonyult az új gazdasági elit elsődleges startbelyének, mivel a sikeres vállalkozók inkább a szocialista káderek soraiból verbuválódnak. Mindkét jelenség az államszocializmus felemás örökségéről tanúskodik.

Gábor R. [1994] szerint a posztszocialista kisvállalati szektor Magyarországon elaprózott, és túlságosan a szolgáltatási szektorra koncentrálódik. Kevés olyan kistulajdonost találni, aki középtőkéssé nőné ki magát; a kisvállalkozók többnyire kerülik a nagyobb arányú beruházásokat igénylő termelő ágazatokat.[9] A kisvállalkozók jellegzetes magatartásformái szerinte, részben legalábbis, a régi rendszer második gazdaságából eredeztethetők. A második gazdaság szereplőitől örökölték preferenciarendszerük olyan vonásait, mint a háztartások jövedelemmaximalizáló, fogyasztási orientációja, ódzkodásuk a hosszú távú üzleti befektetésektől és a kockázatvállalástól, a szabad idő alacsony értéke a jövedelemhez viszonyítva, valamint a gyenge adómorál (*Gábor R.* [1994]). Ebben az erősen

[8] Megalapozott érvek hozhatók fel amellett, hogy Lengyelország – a hivatalosan hangoztatott állásponttal szemben – a legközelebb jutott a kétpályás stratégiához.

[9] A sűrűségi függőség *(density dependence)* elméletének érdekes alkalmazását adja *Gábor R. István* a „túl sok, túl kicsi" vállakozás szervezetökológiai elemzésével. *„Először* is, ahogy sokasodtak és zsugorodtak a vállalkozások, úgy válhatott a gazdaságos méretminimum egyre kevésbé effektív belépési korláttá. *Másodszor*, minél jobban sokasodtak és minél kisebbre zsugorodtak a vállalkozások, annál könnyebbé válhatott a jövedelemeltagadás, ami a gazdasági hatékonyságtól független védelem a ... nagyobb szervezetekkel mint versenytársakkal szemben. ... *Negyedszer*, minél apróbbakká váltak, csekély méretüknél fogva, annál kevésbé lehettek képesek ... üzleti expanzióra, miközben a zsúfoltság a nagyobb tőkeerejű potenciális versenytársakra is elriasztóan hathatott ..." (*Gábor R.* [1994] 716. o.)

tercier jellegű kisvállalati szektorban a vállalkozás a „dolgok mozgatására" irányul, nem pedig a létrehozásukra (*Maruyama* [1993] 166. o.)

Az államszocialista korszakban megszerzett technokratikus szaktudás másfelől fontos forrása a vállalkozásnak a szocializmust követő időben. Az elit iskolázott volt az államszocalizmusban is, a fejlett piacgazdaságokhoz hasonlóan. A kezdeti években a párttagság sok fiatal előtt megnyitotta a felsőfokú tanintézetek kapuit, a későbbi években pedig azért léptek be a pártba a tanulmányaikat befejező, törekvő emberek, hogy egyengethessék előmenetelüket.[10] A szocializmus időszakában tehát a képzés és a párt tagutánpótlása szoros kapcsolatban állt egymással. Most viszont úgy áll a helyzet, s ezen nincs mit csodálkozni, hogy a képzettség és a vállalkozás kapcsolata vált szorossá. A szocializmus örökségeként tehát a korábbi elit képes volt átváltani kulturális tőkéjét, melyet képzettség és gyakorlati tudás formájában a korábbi rendszerben halmozott fel, s benyomult az új rendszer vezető pozícióiba (*Bourdieu* [1986], *Szelényi I.–Szelényi Sz.–Kovách* [1995], *Hanley* [1995]).

A Magyarországon, Csehországban és a keletnémet tartományokban végzett empirikus vizsgálatok alátámasztják azt a következtetést, hogy az elitek kontinuitásának fő oka a párttagság és a vállalkozói réteg jellemzően technokratikus kiválasztódása. Egy magyarországi felmérés alapján Róna-Tas Ákos például arra a következtetésre jut, hogy „a káderek vállalkozóbbak mind kisvállalkozóként, mind vállalati vezetőként" (*Róna-Tas* [1994] 62. o.). Ha társaságot alapítanak régi káderek, az igazolja a technokratikus kontinuitásra vonatkozó feltevésünket, hiszen ilyenkor a kádermúlt hatása az iskolázottságon keresztül érvényesül. Az új vállalkozói elit nagyban átfed a régivel, mivel „a szocializmust követő átmenetben az elsőkből nem válnak utolsók, inkább megmaradnak elsőknek" (*Róna-Tas* [1994] 65. o.). Hasonló eredményre jut *Benácek* [1996] az új cseh vállalkozói réteg, és *Koch–Thomas* [1996] is a megfelelő keletnémet réteg feltérképezése során. Tanulmányuk erős összefüggést mutat egyfelől az államszocialista korszakban elfoglalt menedzseri, illetve technokrata pozíciók, másfelől a posztszocialista magánvállalkozói rétegbe való sikeres belépés között.

Mindent egybevetve, a vállalkozói életpályák több szempontból is magukon viselik az államszocializmus örökségének lenyomatát. A régi szocialista hierarchia jó ugródeszkának bizonyult vezető helyek betöltéséhez a nagyobb, legális keretek között működő vállalkozásokban. A második gazdaság öröksége pedig a további szétaprózódás irányában hat a mikrocégek féllegális szektorában.

A kapcsolódások

Laza kötődés

Az uralkodó nézet szerint az államszocializmus összeomlása légüres intézményi teret, atomizált gazdasági és politikai szereplőket hagyott hátra, és társadalmi értelemben is tiszta lap maradt utána. Atomizáltság és bénultság helyett mi viszont azt vizsgáljuk, hogy a szereplők miként ágyazódnak bele hivatalos és informális társadalmi kötelékekbe. A tiszta lap helyett figyelmünket arra összpontosítjuk, hogyan igyekeznek újrakombinálni a szereplők erőforrásaikat, főképpen azoknak a hálózatoknak az újjászervezésével, melyek az egyéneket és vállalatokat földrajzi körzeteken és gazdasági szférákon belül és között összefűzik. A tipikus kapcsolati formákban rejlő korlátokat és lehetőségeket vizsgálva

[10] Összehasonlító rétegződési vizsgálatok eredményeit nyújtja *Haller–Kolosi–Robert* [1990], *Blau–Ruan* [1990], *Treimann–Ganzeboom* [1990].

hangsúlyozni kívánjuk, hogy a szereplők aktívan munkálkodnak hálózataik újjászervezésén.

Az általunk alkalmazott relációs megközelítés nem az egyének személyes tulajdonságaiból indul ki, hanem a szereplőket összefűző interakciós hálózatokból (*Emirbayer–Goodwin* [1994]). Ebből a nézőpontból a nagyon szilárd és sűrű társadalmi hálózatok előmozdítják az egynemű szubkultúrák és az erős közös identitás kialakulását. A hálózatelemzés érdeklődési köre azonban nem szűkül le a közösségi összetartásra. Egy különösen sűrű és szorosan kapcsolt hálózat (ahol szélsőséges esetben valamennyi szereplő közvetlen kapcsolatban van a többiek mindenegyikével) erősítheti tagjainak összetartását, akadályozza viszont őket abban, hogy a környezetből információkat szerezzenek, és erőforrásokhoz jussanak.[11] A hálózatelemzés jelenlegi irányzatai szerint általában fordított összefüggés áll fenn egyfelől a hálózati kapcsolatok sűrűsége/intenzitása, másfelől a hálózatoknak a külvilággal szembeni nyitottsága között. Hasonlóképpen, a hagyományos klikkmodellekkel (például hogy „ki, kit ismer") szemben a témában végzett újabb kutatások figyelmüket inkább a hiányzó kapcsolati szálakra fordítják olyan hálózati társadalmi térben, ahol a szereplők között nincsenek közvetlen összeköttetések. E teherbíróbbnak tűnő relációs megközelítésben végzett kutatások kimutatják, hogy a – szereplőket közvetett módon összefűző, illetve a „strukturális lyukakat" (*Burt* [1992]) áthidaló – „gyenge kötéseknek" (*Granovetter* [1973]), amelyek egymástól viszonylag elszigetelt szereplőcsoportok közötti „kötelező áthaladási pontokká" (*Latour* [1988]) válnak, kulcsszerepük van a *hálózatok alkalmazkodóképességében*.

A lazán összefűzött hálózatok evolúciós előnyeit korán felismerte és módszeresen feltérképezte *Weick* [1976]. A lazán kapcsolódó hálózat először is kedvez a rendszer *lokalizált* alkalmazkodásának. Ha egy rendszer elemei lazán kapcsolódnak egymáshoz, akkor bármelyik részeleme anélkül alkalmazkodhat a külvilág feltételeihez, s módosíthatja azokat, hogy ez az egész rendszerre hatással lenne. A laza kapcsolódások ezáltal szükségtelenné teszik, hogy a hálózatnak reagálnia kelljen a környezet minden jelentéktelen változására, vagy akár csak képesnek kelljen lennie erre. A lazán összefűzött hálózatok másik előnye, hogy megőriznek sok független észlelőegységet, s ezért jobban ismerik a környezetüket. Harmadszor, a lazán kapcsolt hálózatban, amelyben az egyes láncszemek megőrzik identitásukat és elkülönültségüket, a hálózat képes megtartani több mutációt és új megoldást, mint a szoros kapcsolódású rendszerek. A lazán összefűzött hálózatok természetükből adódóan „nagyszerű megoldást kínálnak arra a problémára, hogy az alkalmazkodás lerontja az alkalmazkodóképességet" (*Weick* [1976] 7. o.). Költségessé válhat ugyanis egy védett ökológiai zug feltételeihez idomuló hálózat későbbi alkalmazkodása, mert az adott környezetben hasznavehetetlen erőforrások lepusztulhatnak, pedig döntő jelentőségük lehet egy megváltozott környezetben. Elképzelhető végül, hogy a lazán kapcsolt hálózatok változatosabb reakciókra képesek, ezért jóval tágabb tartományban mozgó környezeti változásokhoz tudnak alkalmazkodni, mint a szorosan összefűzött hálózatok.

Az erős és gyenge kötelékek, illetve a szoros és laza kapcsolódások hálózatelméleti fogalmait ilyen módon összefüggésbe hozhatjuk az életterek elkülönülésének a populációs megközelítésben elemzett problémájával, sőt az utóbbi hálózatelméleti fogalmakkal is kifejezhető. Láttuk, egy új genetikai jegy úgy léphet be a populációba, ha előbb meggyökeresedhet egy kellően elkülönült alpopulációban, majd szétterjedhet a fajok között az

[11] Az erős (többszörös szálú) kötések gyengeségéről lásd *Breiger–Roberts* [1995]. A gyenge (közvetett) kötések erejéről Mark Granovetter így ír: „A gyenge kötések nagyobb valószínűséggel kapcsolják össze különböző társadalmi csoportok tagjait, mint az erősek, amelyek a csoportokon belül hajlamosak sűrűsödni." (*Granovetter* [1973] 1366. o.) Ennélfogva „bármi legyen elterjesztendő, több emberhez érhet el, s nagyobb társadalmi távolságokat (azaz úthosszakat) hidalhat át, ha gyenge kötéseken halad előre, s nem erőseken" (i. m. 1376. o.).

alrendszereket összekötő megfelelően erős kontaktusok révén. A szervezeti életben ugyanígy megkönnyítik a változást a társadalmi összetartáshoz elegendő szoros kötések s az alkalmazkodóképességhez elegendő laza kapcsolódások.[12]

Most sem állítjuk mindazonáltal, hogy egyértelműen pozitív összefüggés állna fenn a laza kapcsolódások és a hálózat alkalmazkodóképessége között. Bár a sokféleség és a laza kapcsolódás strukturális szinten előmozdíthatja az alkalmazkodókészséget, mivel lehetővé teszi eltérő hatékonysági szintek együttélését, kognitív szinten azonban az irányultságok, észlelések, célok és világképek rendezetlen sokasága olyan hangzavart válthat ki, amely szétbomlasztja még a legcsekélyebb összetartást is. A kelet-európai átalakulás néhány megfigyelője éppen erre a veszélyre figyelmeztet (*Henderson és szerzőtársai* [1995]). A szerzők a jövőre tekintő gazdasági cselekvés fő akadályát abban a „káoszban" jelölik meg, melyet az orientációk és észlelések sokfélesége és kétértelműsége váltott ki. Meg kell hagyni, mi inkább türelemre intünk a kétértelműség iránt. E türelem nem fenntartás nélküli elfogadást jelent,[13] hanem kettős értelme explicitté tételét: számolunk azzal, hogy a kétértelműség adott körülmények között tőkévé válhat, de az így nyert előny ára esetleg az elszámoltathatóság elvesztése lehet. Tudatában annak, hogy az ambivalencia túltengése megbonthatja a társadalmi összetartást, rá kell ébresztenünk arra a lehetőségére is, hogy az ambivalencia hihető kötelezettségvállalások forrásává válhat. Ahogy a kétértelműségekkel szembeni türelem egyéni szinten az érett és szilárd személyiség jellemzője (*Loevinger* [1976] 23. o.), a kétértelműségek elviselése a rendszerek szintjén az alkalmazkodóképesség központi kognitív előfeltétele. Hasonlóan ahhoz, ahogy a különböző hatékonysági szintek megtűrése fokozza a hálózatok evolúciós potenciálját, a kétértelmű, sőt ellentmondásos felfogások és célok iránti tolerancia segíti az új kérdésekre adandó új válaszok fellelését. A szervezettudományi kutatás „nemigen hagy kétséget afelől, hogy a részcélok változatosságának fokozódása s az ezzel járó konfliktusok javíthatják a keresési tevékenység minőségét" (*Cohen* [1984]). A hálózat egyfajta „immunrendszereként" szolgálhat az ambivalens célok által felizzított ellentmondásokat és konfliktusokat lehűtő kommunikáció (*Luhmann* [1986]). A kétértelműség eltűrése bizonyos értelemben a hálózat „hírszerzési szolgálatát" alkotja, mert csökkenti annak valószínűségét, hogy ellentmondó jelzéseket elfojtsanak valamely egyöntetűen vallott, de torz tudásanyag és egy belsőleg ellentmondásmentes, de hibás felfogás védelmében.[14]

[12] Ebből adódóan az új-skóciai halászflottának a bevezetésben említett kiaknázás *kontra* felfedezés problémáját is értelmezni lehet az életterek elválasztásának a hálózatelemzés nyelvére lefordított koncepciójával. Így tekintve, *Allen–McGlade* [1987] szimulációs modelljeinek tiszta „karteziánus" flottái túl szoros kötődésűek, tiszta „sztochasztikus" flottái pedig túl laza kapcsolódásúak. A valóságos halászflotta pedig egy védőzónák tagolta populációként írható le, ahol az egész hálózatot a laza kapcsolódás uralja, míg néhány alrendszerét az erős kötések sűrűsége és intenzitása jellemzi.

[13] „Az ambivalencia önmagában nem kielégítő, s nem is olyan dolog, amire mint önmagáért való megoldásra törekedni kell; ennek minden esetben a szituáció sajátos követelményeiből kell fakadnia, és általuk igazolódnia" (*Empson* [1973] 235. o.) Az ambivalens és ellentmondásos észlelések, illetve világképek olyannyira elszigetelődhetnek egymástól, hogy végül egyfajta strukturális „skizofrénia" állhat elő. A rendszerek áldozatul eshetnek a széttöredezés és pangás ördögi körének, amelyben a rendszer elemei „függetlenségre törekedve próbálnak küzdeni a mindent elborító pangás ellen. Hűbéri kiskirályságok keletkeznek. A függetlenséget megnyerik, de elvész a kölcsönös függőségből eredő szinergia ... A védőövezetek megsemmisülnek, s összeütközés véletlenül is kirobbanthat" (*Masuch* [1985] 29. o.).

[14] *Chan* [1979] a kétértelműségek elfojtásának végzetes következményeire a hírszerző ügynökségek példáján keresztül világít rá, amelyek előnyben részesítik a kiszolgált rezsim értékeit és hiedelmi rendszerét osztó konformistákat, s ezáltal saját hatékonyságukat ássák alá. „A »deviánsok« aránytalanul kis helyet kaphatnak, legyenek ők osztályhovatartozásuk, szakmai képzettségük, ideológiai (például pacifista) elkötelezettségük, faji vagy etnikai származásuk alapján annak minősítve. Nincs hát alapunk arra számítani, hogy enyhül az etnocentrizmus, vagy hogy a különféle felfogásbeli elfogultságok majd kioltják egymást pusztán azáltal, ha szaporítják a hírszerző ügynökségek számát. Valójában ennek éppen az ellenkezője lehet igaz. A hibák megtöbbszöröződnek ... s csalóka bizalom alakulhat ki a hírszerzési jelentések iránt." (*Chan* [1979] 177. o.)

Laza kötődések a vállalkozói hálózatokban

Ahelyett, hogy kiküszöbölnék a kétértelműséget a *tertium non datur* (nincs harmadik lehetőség) logikai elvének érvényesítése érdekében, *tertius gaudens* (nevető harmadikok) szándékosan is életre hívhatják ezt bizonyos szituációkban. A kelet-európai átalakulás szempontjából tanulságosak Georg Simmel fejtegetései a *tertius* szerepről, mert kimutatja, hogy „a nevető harmadik" stabil vállalkozói pozíciót építhet ki magának a többértelműség fedezékében (*Simmel* [1923/1950] 154., 232. o.). Bizonyos helyzetekben feszültséget kell szítania, hogy valaki *tertiusként* kiemelkedhessék: „Tedd nyilvánvalóvá az embereknek, hogy az általuk támasztott igények ellentmondásosak, s kérd őket arra, oldják meg a most már nyílt konfliktusukat" (*Burt* [1992] 76. o.). A vállalkozó ebben a megvilágításban úgy emelkedik ki, mint *tertius* közvetítő *(broker)* mások ellentmondásos és kétértelmű viszonyában: ha nincs többértelműség, *tertius* sincs.

Judith Sedaitis elemzése, melyet az új piaci szervezetek oroszországi fellépéséről végzett, azt mutatja, hogy könnyebben követhetők az effajta *tertius* statégiák, illetve egyszerűbbnek tűnik a kétértelműségek stratégiai kiaknázása a lazán összefűzött hálózatokban, mint a szorosan integráltakban (*Sedaitis* [1996]). Vizsgálata az Oroszországban kibontakozó közvetlen termékcserére irányult, s szerinte alapvető vonatkozásokban különbözik egymástól a lazán és a szorosan összekapcsolt hálózatok köré szerveződő cserekereskedelem. A lazán összekapcsolt hálózatok (amelyekben kevésbé sűrűek az alapítók közötti közvetlen kötelékek) beruházásaik után nagyobb pillanatnyi hozamokat élveznek jobb manőverező képességüknél fogva, s mert változatosabb módon juthatnak erőforrásokhoz. Közvetlenebb módon képesek kielégíteni a piaci keresletet, s kiaknázni azokat a haszonnal kecsegtető lehetőségeket, melyeket a korábbi ellátási rendszerek szétesése kínál számukra. Mivel alig-alig ütköznek külső és belső korlátokba, viszonylag szabadon alkalmazhatnak *tertius* stratégiákat, e magatartásukkal el is nyerték a „harácsoló" minősítést (*Kozminski* [1993]). Az érem másik oldala, hogy rendkívüli belső sokszínűségük nem sok alapot ad a társadalmi összetartáshoz.

A cserekereskedelmet megszervezték a régi rendszer intézményi keretei között létrehozott, szorosan összefűzött hálózatokban is. Ezek a fentebbiekkel szemben örökölték ugyan az intézményi legitimitást, nyereségük viszont korlátozott maradt. E szorosan összefűzött hálózatok eredményessége elsősorban nem azért alacsonyabb Sedaitis érvelése szerint, mert munkatársi gárdájuk képességei szűkebb területre korlátozódnak, hanem mert hálózataik strukturális okoknál fogva nem alkalmasak a lazán összekapcsolt hálózatok által előszeretettel alkalmazott agresszív *tertius* stratégiák követésére. A szorosan összefűzött hálózatokban ráadásul a külső érintkezés korlátozottsága gátolja a tanulási és felejtési folyamatot. „A közös múltbeli tapasztalatok határokat szabnak a jövőbeli lehetőségeknek ... a régi kapcsolatok korlátozzák a szervezeti rugalmasságot, s olyan »szegmentált« hatásköri és felelősségi rendszert tartanak fenn, mely szűkíti a menedzsment lehetőségeit, hogy alkotó módon reagálhasson az új környezetre és az általa támasztott problémákra" (*Sedaitis* [1996]).

Az orosz cserekereskedelem *Sedaitis*-féle elemzése két fontos vonatkozásban is szakít a vállalkozás szokványos megközelítésével. Szembeállítható először is azzal a kutatási tradícióval, amely bizonyos személyiségtípusok viselkedési sajátosságainak tulajdonította a vállalkozási készséget. Ezen irányzat markáns képviselője Joseph Schumpeter, aki korai munkájában gazdag forrását nyújtja a vállalkozók mint tetterős fickók ikonográfiájának, akikben ötvöződik az alkotó felfedező géniusza a „kreatív romboló" bátorságával (*Schumpeter* [1912/1980]). *Sedaitis* számára viszont a vállalkozás nem az individuális személyiség funkciója, hanem a társadalmi hálózatoké. Másodszor, Sedaitis hálózatfelfogása alapvetően eltér attól az újabb keletű irányzattól, mely a hálózati kapcsolatokat az

egyén tulajdonának tekinti. Ez utóbbi nézet szerint a „szociális tőke" (*Coleman* [1988]) olyan új, egyéni szintű változó, amely kölcsönhatásba kerül az egyén egyéb aktíváival (például az „emberi tőkével") a társadalmi státus megszerzése, illetve az életpálya felépítése során. E szerint itt az ideje, hogy a kutatók megfelelő módszert dolgozzanak ki a vizsgálatba bevont személyek birtokában lévő „hálózati tőke" mennyiségének mérésére. Bármennyire eredeti gondolat ennek az új változónak a bevezetése a mobilitási vizsgálatok és a vállalkozási elmélet területén, a „hálózat" fogalom olyan módon kerül itt a képbe, hogy közben figyelmen kívül marad a relációs dimenzió, mely a hálózatelemzés alapvető felismerése. Sedaitis tanulmánya ezzel szemben áttereli figyelmünket a *hálózatról mint tulajdonról* a *hálózatok tulajdonságaira*, kimutatva, hogy a *hálózatok eltérő válfajainak* sajátos alakja, szerkezete és jellemzői más és más gazdasági tevékenységeket tesznek lehetővé.

A vagyoni elemek ambivalenciája

Ha egyszer a régi hálózatok öröksége és az új kapcsolatok szerkezete meghatározó tényezői a vállalkozói magatartásmódoknak a posztszocialista társadalmakban, játszhatnak-e kiemelkedő szerepet a nagyvállalatok átszervezésében is? Ezt a kérdést vizsgálja *McDermott* [1996] Csehországra és *Stark* [1994] Magyarországra vonatkozóan.

Csehszlovákiában szövetségek szerveződtek a középszintű iparági egyesülések védőernyője alatt az 1970-es és 1980-as években az egyesüléshez tartozó vállalatok, szállítók és vevők, egyes állami bankfiókok, vezetők és munkások, helyi párttagok részvételével. Ennek az volt az értelme, hogy kiváltságokat szerezzenek a központtól, és informális megállapodásokkal javítsanak a gazdasági koordináción, korlátozván a hiánygazdaság bizonytalanságait, illetve így alkalmazkodván hozzájuk.[15] *McDermott* [1996] szerint ezek az informális hálózatok az idők folyamán intézményesültek, s bár nem nyertek feltétlenül jogi elismerést, mégis kereteik közt tárgyalták meg és hagyták jóvá a szereplők igényeit, melyeket a tulajdonosi átrendeződés során a nagy állami vállalatok egyes részlegei iránt támasztottak. Amennyiben e szorosan összefűzött hálózatok kölcsönös fenntartó erő forrásai a benne résztvevők számára, annyiban a termelés átszervezéséhez szükséges áttekintés és szaktudás is a hálózati kapcsolatokhoz kötődik. Az olyan politika tehát, amellyel az állam a gyors privatizálás útján e fenntartó erőtől akarná megfosztani a vállalati cselekvőket, „féllábon állna" (*McDermott* [1996]).

McDermott kimutatja, hogy a neoliberális szóhasználat ellenére Vaclav Klaus utalványos privatizációs programja inkább átrendezte, mint széttépte a korábban kialakult kötelékeket.[16] Az eredmény a kapcsolatok olyan hálója, amelyben a szereplők sokasága nem egyszerűen a szerződéses kapcsolatait rendezi egymással, hanem az összetartozó vagyoni eszközök iránti kölcsönös igényeit is.[17] A vállalatok, bankok, befektetési társaságok, helyi önkormányzatok és kormányzati hivatalok e hálón keresztül jelölik ki a

[15] *McDermott* [1996] megjegyzi: „...a szocialista gazdaságok egyik – mind nyilvánvalóbb – öröksége, hogy miközben az ipari koncentráció merevvé tette a gazdasági és technikai kapcsolatokat, például a fogyasztók és a termelők között, eközben az önigazgatás és az önellátás erősödése lehetővé tette vertikális és horizontális szövetségek bonyolult informális rendszerének kialakulását az iparági egyesüléseken belül egymással kölcsönkapcsolatban álló vállalatok körében."

[16] *Brom–Orenstein* [1994] elemzi az utalványos privatizáció során kialakult koncentrált tulajdonosi viszonyok új struktúráját. Az új beruházási alapokat és az újonnan „privatizált" cseh vállalatok irányítási rendszerének problémáit *Coffee* [1996] mutatja be. A magyar és cseh vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok összehasonlító elemzését *Stark–Bruszt* [1996] adja.

[17] A vagyoni elemek kölcsönös összefüggéseit *Sabel* [1993] tárgyalja; *Sabel–Prokop* [1996] hasonló szervezeti dinamikát mutat ki az orosz viszonyok között.

megmentendő vállalatokat, dolgoznak ki stratégiákat a vagyoni eszközök szerkezeti átrendezésére, alkudoznak az erőforrások elosztásáról s egyezkednek magukról a vitáik rendezését szolgáló szabályokról és döntéshozó intézményekről is (*McDermott* [1996]).

A hálózatok Janus-arca Magyarországon is befolyásolja az állami vállalatok társasági átszervezését és a tulajdonosi átalakulást. E folyamatokat a régi formális és informális hálózatok vezető figurái mozgatják, akik a legjobban szervezett társadalmi csoportot alkották az elmúlt évtizedekben. A nagy állami vállalatok vezetői széttördelik a korábbi szervezeti kereteket a tevékenységi profilok, telephelyek vagy akár az üzem szerinti tagolódás szerint is – számos bolygóvállalatot hozva létre (*Stark* [1994]). Ezek az újonnan kialakított jogi személyiségű szervezetek névlegesen függetlenek, komplex módon keveredik bennük a magán-, a félmagán- és az állami tulajdon. E bolygóvállalatokban nemcsak az alapító vállalat rendelkezik tulajdonosi részesedéssel, hanem a felső és középvezetők, a fehérgalléros szakemberek, s a személyzet más tagjai is. A „rekombináns" tulajdon e sajátos formájának tipikus jellemzője, hogy az említett magánszemélyek mellett más vállalatok, illetve más cégek bolygóvállalatai is résztulajdonnal rendelkeznek egy-egy szervezeti egységben. Egyidejűleg a nagyvállalatok egymásban is tulajdonosi részesedést szereznek, kiterjedt vállalati kereszttulajdonosi hálózatokat hozva létre. A vállalatokat összekötő kereszttulajdonosi szálak hasonló szerepet kapnak, mint a meredek sziklafalat ostromló hegymászókat összefűző kötelek. Csökkentik a kockázatot, védik a hálózatot a transzformációs megrázkódtatás bizonytalanságaival szemben, némelyikük számára elősegítik az innovációt, még ha közben sokuknál feltartják is a szelekció folyamatát (*Miner–Amburgey–Stearns* [1990], *Ickes–Ryterman* [1994]).

A rekombináns módszerekkel kiépített hálózatokban átszövik egymást a kereszttulajdonlás horizontális szálai és az egymásba ágyazott holdingokon belüli vertikális tulajdonosi kapcsolatok. E hálózatokban egyre inkább elmosódnak a határvonalak a magán- és az állami tulajdon között, szemben azzal a fogalomhasználattal, mely az állami és magántulajdon kategóriáival a lényeget kívánja megragadni.[18] A rekombináns tulajdon azonban nem a magán- és az állami tulajdon egyszerű keveréke. Ez olyan kockázatcsökkentő *(hedging)* stratégia, mely elmosódottá teszi magukat a szervezeti határvonalakat, sőt még gazdasági szereplők kötöttségeit is, hogy az igazoló elvek szerint járjanak el. *Sabel* [1990] Németországra, *Kogut–Shan–Walker* [1992] pedig az Egyesült Államokra vonatkozóan kimutatták, hogy szélsőséges piaci ingadozások, illetve különösen gyors technológiai fejlődés esetén a gazdasági szereplők olyan kockázatcsökkentő stratégiákat alkalmaznak, mint a kereszttulajdonosi kapcsolatok kiépítése.[19] Azokban az esetekben, ahol különösen bonyolult a különböző vagyoni eszközök kölcsönös függősége, ott a tulajdonosi jogcímek elhatárolása nem tiszta, hanem kétértelmű, ami elősegíti a rugalmas alkalmazkodást. *Stark* [1994] érvelése szerint a rekombináns tulajdon magyarországi formája hasonló módon tükrözi a szervezeti határvonalak elmosódását. A *vagyoni elemek kétértelműségének (asset ambiguity)* ezt a fajtáját azonban nem szabad úgy felfogni, mint a „vagyoni elemek elhatároltságának" (*„asset specificity"* – lásd *Williamson* [1985]) egyszerű ellentétét. Ez ugyanis egy olyan változékony környezetben jelenik meg, amelyben az állam paternalisztikus módon törekszik a vállalati kötelezettségek centralizált menedzselésére, ösztönözve ezzel a vállalati vezetőket, hogy többféle igazoló elv alkalmazásával igyekezzenek újabb erőforrásokat szerezni. Ilyen környezetben a túlélésre játszó vállalati vezetőknek a hitelfinanszírozás érdekében járatosnak kell lenniük a profitabilitás nyelvében, emellett pedig a jogos adósságelengedési igények megfogalmazásának mondattaná-

[18] *Gieryn* [megjelenés alatt] rendkívül érdekes elemzést nyújt a magán és állami tulajdon közti határvonalak hasonló elmosódásáról egy nagy amerikai kutatóegyetem biotechnológiai laboratóriumának példáján.

[19] *Gereffi* [1994] hasonló megállapításokra jutott a beszállítók csatornáit vizsgálva a kelet-ázsiai ruhaiparban.

ban is. Amikor olyan erőforrásokra igyekeznek szert tenni, melyek birtoklása többféle legitimációs elvvel is igazolható, az *ambivalenciából* kovácsolnak *vagyoni eszközt.*

E kétértelműség az, amely a talaját képező hálózati sajátosságokkal társulva megteremti egy különös játékstratégia alapját, *Padgett–Ansell* [1993] elnevezésével a sziklaszilárd húzását *(robust action).* E stratégia arra támaszkodik, hogy „egyes húzásokra egyidejűleg többféle nézőpontból is lehet összefüggő magyarázatot találni; hogy egy-egy húzás egyszerre sokféle játszmában is lépésnek számíthat; és hogy nem lehet feltárni a köz- és magánszereplők motivációit" (*Padgett–Ansell* [1993] 1263. o.). Az eredmény a rugalmas opportunizmus, vagyis a szabad választási lehetőségek fenntartása a be nem látható jövőbeli eseményekre készen, illetve mások próbálkozásaival szemben, hogy e választási lehetőségeinket szűkítsék. A diszkrecionális lehetőségek fenntartása szempontjából alapvető jelentőségű, hogy ne kövessünk semmilyen meghatározott célt, „mivel a piszkos stratégiai játszmákban ... az a pozíciós játék, hogy mesterkedéssel rászorítsuk ellenfeleinket taktikai lépéskészletük feltárására (sajátunkét homályban hagyva)" (*Padgett–Ansell* [1993] 1265. o.). A győzelem záloga tehát az, hogy magunkat kívül tartva a többieket, bezárjuk a célorientált stratégiai játék kalodájába, ahol előre megjósolhatóvá válik lépéseik sorrendje.

A határvonalak opportunista homályba burkolása, amely az eszközök rekombinálásához és a nagyvállalatok szétbontásához vezet, társadalmi költségekkel is jár: kikezdi a gazdasági szereplők elszámoltathatóságát (a posztszocializmusban gátolja ennek kialakulását). Amint *Stark* [1994] kimutatja, éppen az a probléma e sajátságosan diverzifikált portfólióval, hogy „az értékekről szóló sokszólamú diskurzusban, amely maga a posztszocializmus", a szereplők túl gyakran váltogathatják könnyedén és szinte észrevétlenül pozícióikat, amelyekből egyidejűleg többfélét birtokolnak az egymással együttélő gazdasági-erkölcsi rendszerekben. De ha a szereplők többféle elv szerint is elszámoltathatók, ennek révén kibújhatnak bármiféle elszámoltatás alól. Mármost ha nem akarjuk a „rugalmasságot" *(flexibility)* mindenekfeletti értékké és metalegitimációs elvvé emelni, nem térhetünk ki a kihívás[20] elől, melyet korszakunkban nem kizárólag, de különös élességgel a posztszocializmus támaszt, tudniillik, hogy miként tehetnénk a hálózatokat (mint új erkölcsi szereplőket) elszámoltathatóvá, ha egyszer már életrevaló cselekvői a gazdasági átszervezésnek.

Körzetek

A körzet mint ökológiai rendszer

Az uralkodó felfogás szerint a földrajzi körzeteknek nincs jelentőségük az átalakulási stratégiák kialakításában. A posztszocialista átalakulással foglalkozó tanulmányok, ha figyelmüket nem korlátozzák pusztán az egyedi vállalatok szintjére, rendszerint olyan nemzetgazdasági szintű teendőkre és intézményekre összpontosítanak, mint a pénzügyi politika, a vállalati irányítás jogi keretei vagy a banktevékenység és a hitelezés regulációs intézményei. E nézőpontban a helynek, vagyis a körzetek problematikájának nincs helye.

Szerintünk viszont a körzetek mint a gazdasági tevékenység helyszínei figyelmet érdemelnek. Ezt az álláspontunkat az új gazdaságszociológiára alapozzuk, mely kimutatja: a globalizáció nemhogy eltüntetné, hanem még szembeötlőbbé teszi a földrajzi körzetek sajátos vonásait. Azáltal, hogy a piac nagyobb labilitása áthelyezi a hangsúlyt a méretho-zadékok stratégiai érvényesítéséről a térbeli kiterjedtség *(economies of scope),* majd pe-

[20] Lásd különösen *Teubner* [1993] gondolatgazdag eszmefuttatását arról, hogy a szervezetek új hálózati formái milyen kihívás elé állították a jogelméletet.

dig az időbeliség *(economies of time)* hozadékára (*Storper* [1989], *Teece* [1993], *Sabel* [1994], *Gereffi* [1994]), a helyi tudás, a helyi kultúra és a helyi hálózatok talaján a rugalmas specializáció új szervezeti formái alakulnak ki.

Az északolasz ipari övezetekről a nyolcvanas években megjelent publikációk nyomán került be a közgazdasági irodalomba a legnagyobb nyomatékkal az gondolat, hogy a helyi viszonyokban rejlő lehetőségek hozzájárulnak a gazdasági fejlődéshez. Az Emilia Romagna tartományban koncentrálódó regionális termelési rendszerekről általában mint sikertörténetekről írtak. A siker nyitját az egymáshoz illeszkedő gazdasági intézmények rendszerében látták. Az intézményi kompatibilitás e beállítás szerint döntően hozzájárul a regionális kooperációs hálózatokra jellemző tranzakciósköltség-hatékonysághoz. Ezek a hálózatok mélyen beágyazódnak egy olyan intézményi infrastruktúrába, mely hatékonyan gondoskodik a tevékenységüket segítő szolgáltatásokról.

Az olasz ipari övezetek történetét azonban más megvilágításban is szemügyre lehet venni. E termelési rendszereket, különösen a textilipari és ruházati övezetekben a különféle intézmények és a szervezeti formák rendkívüli változatossága alkotja, az egyik póluson a nemzetközi hírű divattervező stúdiókkal és a technológiailag magasan fejlett középüzemekkel, a másikon pedig a kis kézműves cégekkel és a feketén foglalkoztatott otthoni bedolgozókkal. Ahelyett, hogy e széles színképben egy olyan összeillő rendszer elemeit látnánk, melynek hatékonysága a különféle szervezeti formák kompatibilitásából, s ennek tranzakciósköltség-csökkentő hatásából ered, elképzelhetőnek tartjuk, hogy az ipari övezetek evolúciós ereje éppen a különféle formák inkompatibilitásából származik. Nézőpontunkból nem a szervezetek rendszerszerű illeszkedése, hanem ennek hiánya a hatékony evolúciós ellenszere a „legjobban bevált megoldások" egyeduralomra jutásának. Az illeszkedés hiánya azáltal növeli a régió alkalmazkodóképességét, hogy az megőrzi az egymástól elütő viselkedési módok tarka sokszínűségét, mely az új szervezeti mutációk kifejlődéséhez szükséges.

Az ipari körzetek ellenállást tanúsítottak a közgazdász szellemű áramvonalasítási kísértésekkel szemben, de ez, legalábbis az északolasz vidékeken, nem valamiféle intézményi tervezés teljesen akaratlagos eredményének tűnik. Ezekben a körzetekben szűk szomszédságokban szerveződnek a szorosan kapcsolódó kooperációs hálózatok, s éppen a térbeli közelségből szokás eredeztetni a tranzakciós költségek leszorítását. Evolúciós nézőpontból viszont a tranzakciós költségek hatásai kevésbé fontosak, mint az a tény, hogy a térbeli közelség lehetővé teszi az erőforrások, az információ és a munkaerő állandó cseréjét a különféle – akár inkompatibilis – termelési formák között. Akár megtakarítást eredményez a tranzakciós költségekben a térbeli közelség, akár nem, hosszú távú előnye az, hogy a különnemű formák könnyebben megtermékenyíthetik egymást, mintha térben szétszórtabban helyezkednének el. A térbeli közelség az északolasz ipari övezetekben egyfajta véletlen generátorként működik, hasonlóan a naszkapi indiánoknak a bevezetésben említett karibucsontrítusához. Megtöri a tendenciát, hogy a tranzakciós költségek megtakarítására tekintve csak összeillő vállalatok kerüljenek egymással kapcsolatba. A hiperhatékony magatartásmódok kiküszöbölésével a térbeli közelség nemhogy feloldaná, még fokozza is a szervezeti inkompatibilitást.

Más szavakkal kifejezve: az ipari körzeteben sokféle szervezet *ökológiai rendszerét* látjuk. A körzetekben még annál is összetettebbek a kölcsönös összefüggések, mint az ambivalens tulajdonosi igényekben, melyek háttere, hogy a vállalatok szervezeti határain átnyúlva kerülnek kiegészítő viszonyba a specializált eszközök. A körzeteken belüli kölcsönös összefüggések azért bonyolultabbak, mert itt az ambivalencia eltérő társadalmi logikák, bevett cselekvésformák és eljárások között feszül, hiszen az érintettek nemcsak az üzleti vállalkozások köréből kerülnek ki, hanem a politikai, vallási, lakóhelyi és a családi élet keretei közül is. Minthogy e különböző szférák logikái nem vezethetők vissza

egymásra, s nem is fejezhetők ki valamely általános értékmérő eltérő mennyiségeivel, a körzetek nem egyszerűen egyazon szervezetfajta alpopulációinak ütközőövezetekkel elválasztott életterei, hanem társadalmi rendező elvek különböző „fajainak" komplex ökológiai rendszerei.

A posztszocialista körzetek

A második világháború utáni időszakban két gazdaságpolitikai irányzat gyakorolt különös befolyást az államszocialista országok gazdaságföldrajzára: az erőteljes ipari racionalizálás és a vidéki ipartelepítés, azaz összefüggő profilú létesítmények felépítése egy-egy körzetben. Ami az előbbit illeti, az ipar központi irányításának megkönnyítésére a hatóságok következetesen csökkentették a vállalatok számát, növelve egyúttal méretüket. A másik tendenciát a hagyományos gyáripari körzetekben kialakult munkaerőhiány magyarázza: a kormányzat ipari létesítményeket telepített kisebb, elzárt közösségekre, megcsapolván a vidéki munkaerő-felesleget. Ez különösen helyhez nem kötött iparágak *(footloose industries)* esetében volt lehetséges, amilyen a textil-, a gép- és az elektrotechnikai ipar. Ezáltal a helyi közösségek egyre inkább elszigetelődtek egymástól, miközben egyre inkább függővé váltak a helyi cégektől, illetve üzemektől a foglalkoztatás, a gazdasági erőforrások és az olyan szociális szolgáltatások tekintetében, mint a lakásépítés, az egészségügyi ellátás, az óvodai, bölcsődei elhelyezés, a sportlétesítmények fenntartása és hasonlók (*McDermott* [1996]).

A félmúlt államszocialista gazdaságpolitikája nyomán előállt „vállalatváros"-jelenség magyarázza a helyi szint fontosságát a nagy állami vállalatok mai átszervezése során. Miközben a vállalati vezetőknek korábban a minisztériumokkal, a területi pártbizottságokkal és a nagy kombinátok központi vezetésével kellett kötelezően egyeztetniük, a szocialista irányítási hierarchiák összeomlásával az egyes üzemek vezetői gyakorta csak a helyi kormányzat képviselőivel szembesülnek (*Burawoy–Krotov* [1992]). A nagyfokú koncentráció és az ipari monokultúrák körülményei között a privatizáció és az átszervezés nem eredményez kompetitív piaci szerkezetet, ehelyett az állam és a gazdaság újfajta kölcsönhatása alakul ki, mely gyakran a helyi szintre korlátozódik (*Wiesenthal* [1993] 10. o.). Oroszországban például a választott testületekként legitimitással rendelkező helyi önkormányzatok kapták meg az áram-, víz- és egyéb közüzemi szolgáltatások felügyeleti jogát. Ezen keresztül befolyást tudnak gyakorolni a vállalatokra: az önkormányzatok ezért „igen széles lehetőségekhez jutottak a helyi ügyek irányításában" (*Shleifer–Boycko* [1993] 48. o.). A helyi önkormányzatokról szóló különféle tanulmányok[21] arra utalnak, hogy miután a központi állami bürokrácia elvesztette sok korábbi funkcióját, a vállalatok közti piaci tranzakciók pedig még nem eléggé fejlettek, a posztszocializmus kialakulóban lévő irányítási rendszerét mind több decentralizált és helyi intézmény alakítja. Ezek megpróbálnak pozíciókat foglalni maguknak egy terven és piacon *túli*, bizonytalan és változékony környezetben.

Vállalkozók a körzetekben, vállalkozói körzetek

A kialakuló lokális irányítási struktúrák, melyek inkább horizontális, mintsem hierarchikus vagy piaci koordináción alapulnak, elősegíthetik az erőforrások mozgósítását az új vállalkozásokban. Kuczi Tibor és Makó Csaba egy Budapest közeli kisközségben végzett

[21] Lásd például *Wollman* [1996] írását a keleti német tartományokról, illetve *Pickvance* [1996] elemzését a magyar és az orosz helyi önkormányzatokról.

vizsgálatában kimutatta, miképpen csökkentik a helyi hálózati kapcsolatok az induló vállalkozások előtt tornyosuló bizonytalanságokat és kockázatokat. A hálózati kapcsolatok mintegy védőpajzsként szolgálnak, késleltetik a kiválasztódást s csökkentik a kezdeti nehézségeket, amelyekbe az új vállalkozások bármely gazdaságban beleütköznek, de a posztszocialista gazdasági átalakulás bizonytalan és változékony feltételei között különösen súlyosak (*Kuczi–Makó* [1996]). A szerzők rámutatnak, hogy a bizalomra épülő kapcsolatokban a gazdasági csereügyleteket rokoni, baráti szálak szövik át. Az általuk tanulmányozott helyi közösségben az új szerződéses kapcsolatok gyakran a közös tapasztalatokból származó régi informális viszonyokra épülnek rá, amelyek a közelmúltban alakultak ki a domináns helyi vállalatban vagy a második gazdaságban. Ilyen körülmények között a bizalom csökkenti a beszállítók, üzleti partnerek, illetve az alkalmazottak kiválasztásában rejlő kockázatot. Kuczi Tibor és Makó Csaba arra a következtetésre jut, hogy e helyi hálózatokban a kapcsolatokon alapuló szerződéskötés *(relational contracting)* jellemzi a gazdasági tranzakciókat. Ilyen esetben az erősebb partner nem használja ki a gyengébb partner sebezhetőségéből adódó lehetőségeket, és maga a kapcsolat fenntartása is olyan érték, mely szabályozza a cserét, és csillapítja a nézeteltéréseket.

A *Kuczi–Makó* [1996] tanulmányában szereplő kistulajdonosi hálózatok első pillantásra emlékeztetnek valamelyest az északolasz ipari övezetekre. Közös vonás például, hogy erős állam hiányában előnyben részesítik a helyi üzleti kapcsolatokat, s fontos szerepük van a hagyományos kötelékeknek a szerződések betartatásában. A hagyományos kapcsolatok azonban csak egyik összetevőjét alkotják az északolasz ipari övezetek sikertörténetének. S bár a szerzőpáros utal rá, hogy vizsgálatuk időszakában már tervezték egy vállalkozói klub és egy helyi alapítvány létrehozását, az általuk tanulmányozott községben kevés nyoma volt azoknak a széles tagsági bázisú ipartestületeknek, szakszervezeteknek és igazgatási szempontból hozzáértő helyi hatóságoknak, melyek oly fontosak az északolasz ipari övezetekben.

Mindezen túl kétségbe vonható a hagyományos kötelékek, bizalmi viszonyok és a helyi fejlődés ok-okozati kapcsolata. *Gábor R.* [1994] szerint a tradicionalizmus hátulütői valószínűleg kiegyenlítik az előnyeit. Először is, a második gazdaság termelői, amennyiben ragaszkodva régi szokásaikhoz, csak a korábban kialakult társadalmi kapcsolataik bázisán bocsátkoznak piaci tranzakciókba (akár még a hirdetésekről is lemondva), hátrányba kerülhetnek olyan üzleti kapcsolatok létesítésében, ahol a három lépés megtartása teljesen helyénvalónak számít. Másodszor, erős civil szerveződések (amelyeket a kommunizmus időszakában gátoltak, Olaszországban viszont virágzanak)[22] hiányára hivatkozva Gábor R. István nem hajlik annak feltételezésére, hogy a második gazdaságban szövődött közeli kapcsolatok egyben bizalmi viszonyok. Éppenséggel az is lehet, hogy a múltban megszerzett legerősebb „közös élmény" a viszonyokban bujkáló bizalmatlanság, s hogy a rájuk épülő új üzleti kapcsolatok is magukon fogják viselni ezt a bélyeget (*Kemény* [1996]). Kissé más megfogalmazásban: egyik-másik posztszocialista ország útja Európába esetleg Szicílián keresztül fog vezetni, s nem a prosperitás északolasz útján.

Végül mi van akkor, ha az ok-okozati kapcsolat nem a helyi azonosságtudattól vezet az együttműködésen alapuló fejlesztési stratégiákhoz, hanem fordítva? Ezt a kérdést veti fel Charles Sabel, újragondolván az olasz ipari övezetek és más regionális fejlesztési társulások dinamikáját. Sabel érvelése szerint a kooperatív viszonyok nem az eredetileg meglévő közösségi érzésen alapulnak, hanem a „tanult bizalmon" *(studied trust)* (*Sabel* [1992]). E folyamat megértésének egyik kulcsa, hogy Sabel és munkatársai olyan övezetekben bukkantak együttműködésen alapuló fejlesztési programokra, amelyek a közelmúltban

[22] Lásd *Trigilia* [1986], *Stark* [1991], *Gábor R.* [1991], *Putnam* [1993].

heves összeütközések színterei voltak (*Sabel* [1992], *Hirst–Zeitlin* [1991], *Sabel–Zeitlin* [1996]). Mai beszámolóikban ugyanakkor a szereplők visszatérően harmonikus múltbeli viszonyokra utalnak, a jelenhez igazítva a múltbeli események felidézését. E tanulmányok szerint ahelyett, hogy a közösen osztott identitás szülné a bizalomra épülő társadalmi kapcsolatokat, a tényleges együttműködés formálja át az identitásokat, míg közösen oszthatók nem lesznek. Ezek az új identitások, bár történelmileg hamisak, hatásaikban ettől nem kevésbé valóságosak, mint a jelenbeli együttműködés mintái.

Ebből az alternatív nézőpontból tekintve, a körzetek nem azért járulnak hozzá az innovatív és kooperatív fejlesztési stratégiákhoz, mert területükön közösen osztott felfogások érvényesülnek, hanem mert különböző társadalmi csoportok és eltérő társadalmi logikák kölcsönhatásának színterei. Mivel a körzetek nem lehetnek közömbösek e kölcsönhatásokkal szemben, azt mondhatjuk, hogy a körzetek a változatosság megszervezésének eszközei. Ez a felismerés fogalmazódik meg többek között *Stark* [1994] felvetésében, aki szerint a szereplők nemcsak szervezetek, hanem társadalmi rendező elvek ökológiai rendszerében is manővereznek. Erre következtet *McDermott* [1996] is, amikor azt vizsgálja, hogyan válnak a körzetek bonyolult egyezkedésének helyszínévé, ahol a különféle szereplők nemcsak versengő, de jellegükben igen heterogén igényeket támasztanak.

Hausner és szerzőtársai [1996] hasonló módon – azaz eltérő társadalmi logikák ökológiai rendszereként – fogják fel a körzeteket. Hausner és kollégái kilenc déllengyel vajdaságban vizsgálták a gazdasági fejlődést úgy, hogy a körzeteket nemcsak megfigyelési, hanem elemzési egységnek is vették. Azt igyekezvén megmagyarázni, miért indul meg a gazdasági fejlődés bizonyos körzetekben, másokban meg nem, figyelmüket az egyének tulajdonságai helyett maguknak a körzeteknek a tulajdonságaira, jellemzőire fordították.[23] *Kuczi–Makó* [1996] faluszociológiai tanulmányával szemben, amely gazdag leírást ad a *körzetekben működő vállalkozókról*, Hausner és szerzőtársainak munkája inkább a *vállalkozói körzetekről* szól. Arra a következtetésre jutnak, hogy a legsikeresebb regionális fejlődési stratégiák mozgatója nem egy adminisztratív vagy kvázi kormányzati szerv, amelyik valamiféle középszintű regionális fejlesztési hatóság formájában jelenik meg. A régiók közti fejlődési különbségek egyik fő magyarázó tényezője, hogy léteznek-e a különféle típusú szervezeteket összekapcsoló hálózatok.

Következtetések – a súrlódás szerepe

Könyvének (The Economic Institutions of Capitalism) elején Oliver Williamson megállapítja: „A tranzakciós költségek a fizikai rendszerekben fellépő súrlódás közgazdasági megfelelői. ... De miközben a fizikusokat azonnal figyelmeztették laboratóriumi eszközeik és a környező világ, hogy a súrlódás mindenütt jelen van, és gyakran kifejezetten számításba kell venni, a közgazdászoknak nem volt hasonlóan pontos felfogásuk a gazdasági rendszer működtetésének költségeiről. Így bár a pozitív közgazdaságtan elvben elismerte a súrlódás jelentőségét, nem voltak fogalmi eszközei a súrlódás tényleges leírására." (*Williamson* [1985] 18–19. o.)

Oliver Williamson azzal járult hozzá a közgazdaságtanhoz, hogy elemzési stratégiát dolgozott ki a gazdasági tranzakciók során fellépő *súrlódás* megértésére azzal a céllal, hogy segítségére legyen a gazdaságpolitikának, és támogasson olyan intézményeket, melyek minimalizálják a tranzakciós költségeket. Jelen tanulmány és az általunk hivatkozott sok más írás úgy tekinthető, mint amelyik a posztszocialista átalakulásban vizs-

[23] Egy korábbi ökológiai szemléletű tanulmányban (*Nee–Young* [1991]) a szerzők Kínában vizsgálták a vidéki vállalkozásokat.

gálja a súrlódás szerepét. Mindazonáltal két alapvető különbségre is rá kell mutatnunk Williamson programjához képest. Először is, e tanulmányok nem a gazdasági cserében fellépő, hanem a gazdasági átalakulással járó súrlódást vizsgálják. Vagyis míg Williamson a *tranzakciós* költségekre tereli a figyelmet, minket a *transzformációs* költségek izgatnak. Ha viszont az intézményrendszer átépítését, mint a „formákba való beruházást" (*Thévenot* [1985]) tekintjük, mely a jövőben csökkenti a tranzakciós költségeket, akkor a transzformációs költségek elsüllyedt *(sunk)* tranzakciós költségekként foghatók fel. Másodszor, Williamsontól eltérően, aki hajlamos magasabb rendűnek minősíteni azokat a formákat, melyek minimalizálják a súrlódást, a mi nézőpontunkból a súrlódásnak pozitív szerepe is van. Persze mi sem emelünk szót a magasabb transzformációs költségek mellett, s nem pártolunk mértéktelen tranzakciós költségekkel működő intézményeket; hasznosnak tűnik azonban megkérdőjelezni a sima és súrlódásmentes átmenet koncepcióját.

Ez az álláspont abból a felismerésől indul ki, hogy némi súrlódás alapvető jelentőségű lehet a piacok működése szempontjából, mert megtör csapdába vivő pozitív visszacsatolási hurkokat. Erre a belátásra jutott az amerikai szövetségi értékpapír- és tőzsdefelügyelet is (Federal Securities and Exchange Commission) az 1987. október 19-i nagy New York-i tőzsdekrach után, mikor a Dow–Jones-index 508 pontot esett. Az értékpapírkereskedelem néhány ága előzőleg már szinte súrlódásmentes jelleget öltött, mert nagy előrelépés történt a számítógépes programozott kereskedelemben. Az egyidejűleg és közel azonosan tájékozott nagybefektetők rendkívüli sebességgel adtak-vettek részvénykosarakat, ezért attól a veszélytől tartottak a tőzsdefelügyelet emberei, hogy némely piacok a szeszélyes ingadozásokból a káosz állapotába kerülnek. A piaci rend fenntartására kidolgoztak egy sor „megszakítót", amelyek átmenetileg szüneteltetik a számítógépesített indexarbitrázst, ha a Dow-Jones egycsapásra bizonyos pontszámnál többet ugrik bármelyik irányban. Ezek az úgynevezett áramkör-megszakítók megtörik a pozitív visszacsatolás negatív hatásait (akárcsak a naszkapik karibu lapockacsontja), visszahozzák az időt s ezáltal a súrlódást a tőzsdei műveletekbe.[24]

*

Tanulmányunk célja az volt, hogy megkezdjük azoknak az áramkör-megszakítóknak a vizsgálatát, melyek súrlódást visznek a posztszocialista átalakulás folyamatába. A sima átmenetet akadályozó súrlódást az intézményi örökségek idézik elő, egyúttal azonban megőrzik a sokszínűséget jövőbeli rekombináns statégiákhoz. A vállalatközi kapcsolódások a cégek számára védőpajzsként szolgálnak, és gátolják a szelekciót, míg a lazán összefűzött hálózatok hiányos kapcsolódásai többértelműségből fakadó súrlódást idéznek elő, mely elősegíti a vállalakozói stratégiákat. A körzetekben pedig a rendező elvek sokfélesége okoz olyan súrlódást, amely megakadályozza a túlzottan egyszerű harmonizálódást, viszont olyan összetettebb ökológiai rendszereket eredményez, amelyek regionális fejlesztési stratégiák alapjául szolgálnak. Az általunk használt fogalmakkal, amilyen az életterek elkülönülése, a vagyoni eszközök ambivalenciája, az értelmezések lokális ökológiai rendszerei, hozzáláthatunk annak elemzéséhez, miképpen formálják át a szereplők örökségeiket, kapcsolódásaikat és körzeteiket, hogy kiutat találjanak az államszocializmus világából.

[24] A felügyelet döntéséről lásd *Robb* [1990] számvetését, a New York-i értéktőzsdére kifejtett hatásairól pedig *Heberlein* [1995] és *Petruno* [1994] értékelését. 1990. évi üzembe helyezése óta a megszakító évről évre ritkábban lépett működésbe, mivel a piaci ingadozások lecsillapodtak.

Hivatkozások

ALLEN, P. M.–MCGLADE, J. M. [1987]: Modelling Complex Human Systems: A Fisheries Example. European Journal of Operational Research 24, 147–167. o.

ARTHUR, W. B. [1994]: Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. University of Michigan Press, Ann Arbor.

BARNETT, W. P. [1995]: The Dynamics of Competitive Intensity. Stanford Business School Research Paper No. 1227, Stanford, (Calf).

BENÁCEK, V. [1996]: Private Entrepreneurship and Small Businesses in the Transformation of The Czech Republic. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 209–241. o.

BLAU, P. M.–RUAN, D. [1990]: Inequality of Opportunity in Urban China and America. Research in Social Stratification and Mobility, 9, 3–32. o.

BOURDIEU, P. [1986]: Forms of Capital. Megjelent: *Richardson J. G.* (szerk.): Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. 141–158. o. Greenwood Press, Westport.

BOYER, R.–ORLEAN, A. [1992]: How Do Conventions Evolve? Journal of Evolutionary Economics, 2, 165–177. o.

BRANDON, R. N.–BURIAN, R. M. (szerk.) [1984]: Genes, Organisms, Populations: Controversy over the Units of Selection. MIT Press, Cambridge (Mass.).

BREIGER, R. L.–ROBERTS J. M. JR. [Megjelenés alatt]: Solidarity and Social Networks. Journal of Mathematical Sociology, 20.

BROM, K.–ORENSTEIN, M. [1994]: The "Privatized" Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. Europe-Asia Studies, 46 (6), 893–928. o.

BRUSZT LÁSZLÓ–STARK, D. [1996]: Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

BURAWOY, M.–KROTOV, P. [1992]: The Soviet Transition from Socialism to Capitalism. Worker Control and Bargaining in the Wood Industry. American Sociological Review, 57, 16–38. o.

BURT, R. [1980]: Autonomy in a Social Typology. Annual Review of Sociology, 6, 79–141. o.

BURT, R. [1992]: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

CAROLL, G. R.–HARRISON J. R. [1994]: On the Historical Efficiency of Competition between Organizational Populations. American Journal of Sociology, 100 (3). 720–749. o.

CHAN, S. [1979]: The Intelligence of Stupidity: Understanding Failures in Strategic Warning. The American Political Science Review, 78, 171–180. o.

COFFE, J. C., JR. [1996]: Investment Privatization Funds: The Czech Experience. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, Ch.–Rapaczynski, A.* (szerk.): Corporate Governance in Central Europe and Russia. Oxford University Press, New York–London.

COHEN, M. D. [1984]: Conflict and Complexity: Goal Diversity and Organizational Search Effectiveness. The American Political Review, 78, 435–451. o.

COLEMAN, J. [1988]: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology, 94 (supplement): S95–S120. o.

DAVID, P. A. [1986]: Understanding the Economics of QWERTY. Megjelent: *Parker, W.* N. (szerk.): Economic History and the Modern Economist, 30–49. o. Basil Blackwell, Oxford.

DOSI, G. [1991]: Some Thoughts on the Promises, Challenges and Dangers of an "Evolutionary Perspective". Economics. Journal of Evolutionary Economics, 1 (1), 1–3. o.

DUPRÉ, J. A. (szerk.) [1987]: The Latest on the Best: Essays on Evolution and Optimality. MIT Press, Cambridge (Mass.).

EIGEN, M.–GARDINER, W.–SHUSTER, P.–WINKLER-OSWATITSCH, R. [1981]: The Origin of Genetic Information. Scientific American, 244 (4), 88–118. o.

ELIASSON, G. [1984]: Microheterogeneity of Firms and Stability of Industrial Growth. Journal of Economic Behavior and Organization, 5 (3–4), 115–51. o.

ELIASSON, G. [1991]: Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth. Journal of Evolutionary Economics, 1 (1), 49–63. o.

EMIRBAYER, M.–GOODWIN, J. [1994]: Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. American Journal of Sociology, 99 (6), 1411–1454. o.

EMPSON, W. [1973]: Seven Types of Ambiguity. Chatto and Windus, London.

FISHER, R. A. [1930]: The Genetic Theory of Natural Selection. Clarendon Press, Oxford.
FONDA, S.–GEREFFI, G.–NONNEMAKER, L. [1994]: Tapping the Global Economy: An Analysis of Globalization Strategies Among U. S. Apparel and Retail Companies. Conference on the New Institutionalism in Economic Sociology. Cornell University, 1994. október.
FRYDMAN, R.–RAPACZYNSKI, A. [1994]: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away? CEU Press, Budapest–London.
GÁBOR R. ISTVÁN [1979]: A második (másodlagos) gazdaság (keresőtevékenység és jövedelemátcsoportosulás a társadalmilag szervezett termelésen és elosztáson kívül). Valóság, 1. sz. 22–36. o.
GÁBOR R. ISTVÁN [1985]: Második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai. Valóság, 2. sz. 20–37. o.
GÁBOR R. ISTVÁN [1986]: Reformok, második gazdaság, „államszocializmus". (A 80-as évek tapasztalatainak fejlődéstani és összehasonlító gazdaságtani tanulságairól). Valóság, 7. sz. 32–48. o.
GÁBOR R. ISTVÁN [1991]: Második gazdaság - modernitás - dualitás (Tegnapi jövőképeink mai szemmel). Közgazdasági Szemle, 11. sz. 1041–1057. o.
GÁBOR R. ISTVÁN [1994]: Kisvállalkozás Magyarországon - virul vagy satnyul? (Történeti és kontextuális meghatározottságok összehasonlító nézőpontból). Közgazdasági Szemle, 7–8. sz. 709–719. o.
GEREFFI, G. [1994]: The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. Megjelent: *Gereffi, G.–Kornzeniewicz, M.* (szerk.): Commodity Chains and Global Capitalism. Praeger, Westport (Conn.), 95–112. o.
GIERYN, T. F. [megjelenés alatt]: Biotechnology's Private Parts (and Some Public Ones). Megjelenik: *Thackray, A.* (szerk.): Private Science: The Biotechnology Industry and the Rise of Molecular Biology. University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
GOULD, S. J. [1987]: The Panda's Thumb of Technology. Natural History 1, január, 14–23. o.
GOULD S. J.–LEWONTIN, R. C. [1984]: The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme. Megjelent: *Sober, E.* (szerk.): Conceptual Issues in Evolutionary Biology, 252–270. o. MIT Press, Cambridge (Mass.).
GRABHER, G. [1993]: Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. Megjelent: *Grabher, G.* (szerk.): The Embedded Firm: On The Socioeconomics of Industrial Networks. 1–31. o. Routledge, London–New York.
GRABHER, G. [1996]: Adaptation at the Cost of Adaptability? Restructuring the Eastern German Regional Economy. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 107–134. o.
GRABHER, G.–STARK, D. (szerk.) [1996]: Restructuring Networks: Legacies, Linkages and Localities in Postsocialism. Oxford University Press, London–New York.
GRANOVETTER, M. [1973]: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology, 78 (6), 1360–1380. o.
GRANOVETTER, M. [1979]: The Idea of "Advancement" in Theories of Social Evolution and Development. American Journal of Sociology, 85 (3), 489–515. o.
HALLER, M.–KOLOSI TAMÁS–ROBERT, P. [1990]: Social Mobility in Austria, Czehoslovakia, and Hungary. Megjelent: *Haller, M.* (szerk.): Class Structure in Europe: New Findings from East-West Comparisons of Social Structure and Mobility. 153–197 o. M. E. Sharpe, Armonk.
HAMILTON, G. G.–FEENSTRA, R. C. [1995]: Varieties of Hierarchies and Markets: An Introduction. Industrial and Corporate Change, 4 (1), 51–91. o.
HANLEY, E. [1995]: Market-Maintained Inequalities in Eastern Europe: The Emergence of Small-Scale Entrepreneurship in Poland, Hungary and the Czech Republic. University of California, Department of Sociology, Los Angeles, kézirat.
HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. H. [1989]: Organizational Ecology. Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
HAUSNER, J.–KUDLACZ, T.–SZLACHTA, J. [1996]: Regional and Local Factors in the Restructuring of South-Eastern Poland. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 190–208. o.
HEBERLEIN, G. [1995]: Circuit Breakers don't Electrocute Investors ... Yet. The Seattle Times, március 19.
HENDERSON, J.–WHITLEY, R.–LENGYEL GYÖRGY–CSABA LÁSZLÓ [1995]: Contention and Confusion in Industrial Transformation: Dilemmas of State Economic Management. Megjelent: *Dittrich,*

E.-Shmitt, G.-Whitley, R. (szerk.): Industrial Transformation in Europe: Process and Contexts. Sage, London.

HIRST, P.-ZEITLIN, J. [1991]: Flexible Specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence, and Policy Implications. Economy and Society, 20 (1), 1–56. o.

HODGSON, G. M. [1993]: Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics. Polity Press, Cambridge (UK).

ICKES, B. W.-RYTERMAN, R. [1994]: From Enterprise to Firm: Notes for a Theory the Enterprise in Transition. Megjelent: *Campbell R. W.* (szerk.): The Postcommunism Economic Transformation. 83–104. o. Westwiew Press, Boulder (Colo.).

KATZ, M. L.-SHAPIRO, C. [1985]: Network Externalities, Competition, and Compatibility. American Economic Review, 75 (3), 424–440. o.

KEMÉNY SZABOLCS [1996]: Competition, Cooperation, and Corruption: Economic Practice in a Transforming Market in Hungary. Paper prepared for the Tenth International Conference of Europeanists. Chicago, március.

KOCH, T.-THOMAS, M. [1996]: The Social and Cultural Embeddedness of Entrepreneurs in Eastern Germany. Megjelent: *Grabher, G.-Stark, D.* (szerk.) [1996]. 242–262. o.

KONUT, B.-SHAN, W.-WALKER, G. [1992]: The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network. Megjelent: *Nohria, N.-Eccles, R. G.* (szerk.): Networks and Organizations. 348–365. o. Harvard Business School Press, Cambridge (Mass.).

KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Kiadó, Budapest.

KORNAI JÁNOS [1990]: The Road to a Free Economy. Norton, New York.

KORNAI JÁNOS [1992]: A posztszocialista átmenet és az állam. Gondolatok fiskális problémákról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

KOZMINSKI, A. K. [1993]: Catching Up? Organizational and Management Change in the Ex-Socialist Block. State University of New York Press, Albany.

KUCZI TIBOR-MAKÓ CSABA [1996]: Towards Industrial Districts? Small-Firm Networking in Hungary. Megjelent: *Grabher, G.-Stark, D.* (szerk.) [1996]. 176–189. o.

LATOUR, B. [1988]: The Pasteurization of France. Harvard University Press, Cambridge, (Mass.).

LEWONTIN, R. C. [1982]: Human Diversity. Scientific American Books, New York.

LOEVINGER, J. [1976]: Ego Development. Jossey-Bass, San Francisco.

LUHMANN, N. [1986]: The Autopoiesis of Social Systems. Megjelent: *Geyer, F.-Zouwen, J.v.d.* (szerk.): Sociocybernetic Paradoxes. Observation, Control and Evolution of Self-Steering Systems. 172–192. o. Sage, London.

MARCH, J. G. [1991]: Exploration and Exploitation in Organizational Learning. Organization Science, 2 (1), 71–87. o.

MARCH, J. G.-OLSEN, J. P. [1989]: Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics. Free Press, New York.

MARUYAMA, M. [1993]: Survival, Adaptive and Maladaptive Strategies, and Pitfalls in Management Transfer: Lessons from Other Parts of the World and their Use in Management Reform in Central and Eastern Europe. Megjelent: *Murayama, M.* (szerk): Management Reform in Eastern and Central Europe. 163–175. o. Aldershot, Dartmouth.

MASUCH, M. [1985]: Vicious Circles in Organizations. Administrative Science Quarterly, 30, 14–33. o.

MAYR, E. [1980]: Prologue: Some Thoughts on the History of the Evolutionary Synthesis. Megjelent: *Mayr, E.-Provine, W. B.* (szerk.): The Evolutionary Synthesis: Perspectives on the Unification of Biology. 1–48. o. Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

MAYR, E. [1984]: Typological versus Population Thinking. Megjelent: Sober, E. (szerk.): Conceptual Issues in Evolutionary Biology. 14–18. o. MIT Press, Cambridge (Mass.).

MAYR, E. [1985]: How Biology Differs from the Physical Sciences. Megjelent: *Depew, J.-Weber, B. H.* (szerk.): Evolution at the Crossroads: The New Biology and the New Philosophy of Science. MIT Press, Cambridge (Mass.).

MCDERMOTT, G. A. [1996]: Renegotiating the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic. Megjelent: *Grabher, G.-Stark, D.* (szerk.) [1996]. 70–106. o.

MINER, A. S.-AMBURGEY, T. L.-STEARNS, T. M. [1990]: Interorganizational Linkages and Population

Dynamics: Buffering and Transformational Shields. Administrative Science Quarterly, 35, 689–713. o.

MURELL, P. [1991]: Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies. Journal of Economic Perspectives, 5 (4), 59–78. o.

MURELL, P. [1992*a*]: Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies. Megjelent: *Clague, Ch.–Rausser, G. C.* (szerk.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe. 35–54. o. Basil Blackwell, Oxford,.

MURELL, P. [1992b]: Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform. Economics of Planning, 25 (1), 79–95. o.

MURELL, P. [1993]: What is Shock Therapy? What Did it Do in Poland and Russia? Post-Soviet Affairs, 9 (2), 11–140. o.

NEE, V.–YOUNG, F. W. [1991]: Peasant Entrepreneurs in China's Second Economy: An Institutional Analysis. Economic Development and Cultural Change, 39, 293–310. o.

NELSON, R. R. [1991]: Why Do Firms Differ, and How Does it Matter? Strategic Management Journal, 12, 61–74. o.

PADGETT, J. F. [1992]: Learning from (and about) March. Contemporary Sociology 21(6):744–749.

PADGETT, J. F.–ANSELL, CH. K. [1993]: Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434. American Journal of Sociology, 98 (6), 1259–1319. o.

PETRUNO, T. [1994]: Is NYSE Being Kept too Cool under its Collar? Los Angeles Times, január 26.

PICKVANCE, CH. [1996]: Leaders, Followers, or Obstacles? The Functions of Representative and Mediating Instructions in the Transformation. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 305–323. o.

POWELL, W. W. [1990]: Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organization. Megjelent: *Staw, B.–Cummings L. L.* (szerk.): Research in Organizational Behavior 12, Greenwich, (Conn.), JAI Press.

POZNANSKI, K. Z. [1993]: Restructuring of Property Rights in Poland: A Study in Evolutionary Politics. East European Politics and Societies, 7 (3), 395–421. o.

PUTNAM, R. [1993]: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press, Princeton (N.J.).

REDDING, S. G.–WHITLEY, R. D. [1990]: Beyond Bureaucracy: Towards a Comparative Analysis of Forms of Economic Resource Co-ordination and Control. Megjelent: *Clegg, S. R.–Redding S. G.* (szerk.): Capitalism in Contrasting Cultures. 79–104. o. Walter de Gruyter, Berlin.

ROBB, G. A. [1990]: Curb on Some Program Trades To Be Tried. New York Times, 1990. július 26.

RÓNA-TAS ÁKOS [1994]: The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. American Journal of Sociology, 100 (1), 40–69. o.

SABEL, CH. F. [1990]: Mobius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy. Megjelent: *Bourdieu, P.–Coleman, J.* (szerk.): Social Theory for a Changing Society. 3–54. o. Westview Press–Russell Sage Foundation, Boulder (Colo.)–New York.

SABEL, CH. F. [1992]: Studied Trust: Building New Forms of Co-operation in a Volatile Economy. Megjelent: *Pyke, F.–Sengenberger, W.* (szerk.): Industrial District and Local Economic Regeneration. International Labour Organization, Genf.

SABEL, CH. F. [1993]: Constitutional Ordering in Historical Perspective. Megjelent: *F. W. Scharpf* (szerk.): Games in Hierarchies and Networks. Westview Press, Boulder (Colo), 65–123. o.

SABEL, CH. F. [1994]: Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development. Megjelent: *Smelser, N. J.–Swedberg, R.* (szerk.): The Handbook of Economic Sociology. 137–165. o. Princeton University Press, Princeton (N.J.).

SABEL, CH. F.–PROKOP, J. E. [1996]: Stabilization through Reorganization? Some Preliminary Implications of Russia's Entry into World Markets in the Age of Discursive Quality Standards. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, Ch.–Rapaczynski, A.* (szerk.): Corporate Governance in Russia and Eastern Europe. CEU, Budapest.

SABEL, CH. F.–ZEITLIN, J. (szerk.) [1996]: Words of Possibility: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization. Cambridge University Press, Cambridge–New York.

SCHUMPETER, J. A. [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SEDAITIS, J. B. [1996]: Network Dynamics of New Firm Formation: Developing Russian Commodity Markets. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 137–157. o.

SHLEIFER, A.–BOYCKO M. [1993]: The Politics of Russian Privatization. Megjelent: *Blanchard, O.* (szerk.): Post-Communism Reform. MIT Press, Cambridge (Mass.).

SIMMEL, G. [1923/1950]: The Sociology of Georg Simmel. Free Press, New York.

SMITH, J. M. [1984]: Optimization Theory in Evolution. Megjelent: *Sober, E.* (szerk.): Conceptual Issues in Evolutionary Biology. 289–315. o. MIT Press, Cambridge (Mass.).

SOBER, E. [1984]: The Nature of Selection: Evolutionary Theory in Philosophical Focus. MIT Press, Cambridge (Mass.).

STARK, D. [1989]: Coexisting Organizational Form in Hungary's Emerging Mixed Economy. Megjelent: *Nee, V.–Stark, D.* (szerk.): Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe. Stanford University Press, Stanford.

STARK, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle, 9. sz.

STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban – I., II. Közgazdasági Szemle, 11. és 12. sz.

STORPER, M. [1989]: The Transition to Flexible Specialization in the Film Industry: the Division of Labour, External Economies, and the Crossing of Industrial Divides. Cambridge Journal of Economics 13 (3), 273–305. o.

SZELÉNYI SZONJA–SZELÉNYI IVÁN–KOVÁCH IMRE [1995]: The Making of the Hungarian Postcommunist Elite: Circulation in Politics, Reproduction in the Economy. Theory and Society, 24, 697–722. o.

TEECE, D. [1993]: Dynamics of Industrial Capitalism: Perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope. Journal of Economic Literature, 31 (március), 199–225. o.

TEUBNER, G. [1993]: Nouvelles formes d'organisation et droit. Revue Francaise de Gestion. November–december, 50–68. o.

THÉVENOT, L. [1985]: Rules and Implements: Investment in Forms. Social Science Information, 23 (1), 1–45. o.

TREIMANN, D. J.–GANZEBOOM, H. B. G. [1990]: Cross-National Comparative Status Attainment Research. Research in Social Stratification and Mobility, 9, 105–127. o.

TRIGILIA, C. [1986]: Small Firm Development and Political Subcultures in Italy. European Sociological Review 2/3, 161–175. o.

WEICK, K. E. [1976]: Educational Organizations as Loosely Coupled Systems. Administrative Science Quarterly, 21 (1), 1–19. o.

WEICK, K. E. [1977]: Organization Design: Organizations as Self-Designing Systems. Organizational Dynamics, 6 (2), 31–45. o.

WEIZSÄCKER, C.–WEIZSÄCKER E. U. [1984]: Fehlerfreundlickeit. Megjelent: *Kornwachs, K.* (szerk.): Offenheit – Zeitlichkeit – Komplexität. Zur Theorie der Offenen Systeme. Campus, Frankfurt (a.M.).

WIESENTHAL, H. [1993]: Die „Politishe Ökonomie" des fortgeschrittenen Transformationsprozesses und die (potentiellen) Funktionen intermediärer Akteure. Working paper. Max-Planck-Gesellschaft, Arbeitsgruppe Transformationsprozesse in den neuen Bundesländern an der Humboldt-Universität zu Berlin.

WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.

WILSON, D. S. [1984]: Individual Selection and the Concept of Structured Demes. Megjelent: *Brandon, R. N.–Burianm, R. M.* (szerk.): Genes, Organisms, Populations: Controversy over the Units of Selection. 272–291. o. MIT Press, Cambridge (Mass.).

WOLLMANN, H. [1996]: Between Institutional Transfer and Legacies: Local Administrative Transformation in Eastern Germany. Megjelent: *Grabher, G.–Stark, D.* (szerk.) [1996]. 324–342. o.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. szeptember (770–782. o.)

Vissi Ferenc

Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás

A politikai rendszerváltás és a piacgazdasággá való átalakulás történései az egész társadalmat foglalkoztatják. A nálunk folyó események bizonyos értelemben elválaszthatatlanok a fejlett országokban végbemenő stratégiai változásoktól, a korábbi ellenségkép megszűnésétől, a világgazdaságban végbemenő új típusú folyamatoktól. Ma már Magyarországon is gyakran olvashatunk és hallhatunk a globalizációról és annak következményeiről. Bár világméretekben hiányzik a globalizációs folyamatok egységes elvi feldolgozása és magyarázata, mindenféle ismeret megszerzése fontos lehet számunkra: mind a gazdasági stratégiával foglalkozóknak, mind a globális folyamatok eredményeit élvezőknek és elszenvedőinek elengedhetetlen tudniuk, hogy a magyar piacgazdasági átalakulást milyen folyamatok hatása alatt kell véghezvinni.

A tanulmány először a globalizáció kihívásait, majd az Európai Unió versenypolitikai követelményeit tekinti át, végül a versenyviszonyok néhány fontosabb változásával foglalkozik.*

A globalizáció és kihívásai

A globalizáció kérdésköre az 1970-es évek eleje óta jelent meg a közgazdasági irodalomban. A fogalmat az elmúlt húsz évben többször átértelmezték, de a definíciónak van egy állandó eleme: a globalizáció lényegi vonása, hogy *a világ egyik részében történt események, döntések vagy magatartások a világ más részeiben is hatnak az egyénekre, a közösségekre és a társadalmakra.* Az újabb keletű definíciók egységesek abban, hogy a globalizációs jelenségeket az államok és társadalmak kapcsolatait meghatározó viszonyok kölcsönhatásainak tekintik, függetlenül attól, hogy a kölcsönhatás milyen széles körű és milyen erősségű.

A globalizáció az elmúlt tizenöt évben felgyorsult, s az üzleti és társadalmi élet mind nagyobb hányadára terjed ki. Vagyis egyre több gazdasági, politikai és társadalmi jelenség eredetét a világ valamelyik másik részében kell keresni, s a rendszer mozgása, működése sokkal szélesebb körben érezteti hatását, mint ahonnan a folyamat ered. A globalizációs folyamatok jellemzik

- a pénzpiacokat és a tőketulajdont;
- az áru- és szolgáltatáspiacokat, illetve azok jelentős hányadát;
- a technológia terjedését és a tudományos kutatási eredményeket;

* A tanulmány a XXXIV. Közgazdász-vándorgyűlésen, Győrben, 1996. május 22-én elhangzott nyitó plenáris előadás szerkesztett változata.

Vissi Ferenc a Gazdasági Versenyhivatal elnöke, a Magyar Közgazdasági Társaság alelnöke.

- az életmódot, a fogyasztási mintákat és bizonyos mértékben a kultúra egyes területeit;
- a politikai döntéshozó intézményeket (parlamentek, kormányok) és azok hatását a gazdaságra;
- bizonyos kérdésekben az érzékenység és az öntudat változását (például környezetvédelem).

E területek közül a piaci intézményrendszerrel, illetve a gazdasággal az első három áll közvetlen kapcsolatban. Itt a globalizációs folyamatok ugyanazokban a régiókban gyökereznek: nevezetesen azokban, amelyeket a szakirodalom triádnak nevez (*Triad...* [1985]). A triád magában foglalja az Európai Uniót, Észak-Amerikát és – a négy „kis tigrissel" együtt – Japánt. Az áru- és szolgáltatáskereskedelemhez kapcsolódó pénzügyi folyamatok, valamint a külföldi tőkeberuházások keretében megvalósult tőke-, szellemierőforrás- és technológiatranszfer, valamint a portfólióberuházások területén a triád országai meghatározó szerepet játszanak a világgazdaságban.[1]

Egyre több területen a triád vállalatainak versenye határozza meg a világkereskedelmet, sőt a technológiák és a termékek megújítását lehetővé tevő tudományos és kutatási tevékenység is mindinkább náluk összpontosul. A triád országainak cégei több mint négyezer ismert stratégiai szövetséget kötöttek a technológiai folyamatok és kutatási eredmények hasznosítására.[2]

E néhány rövid jellemző felvillantása is meggyőzően bizonyítja, hogy a világgazdaság történelmét a belátható jövőben a triád országai írják. (Igaz ugyan, hogy a három régió egymással is kíméletlenül verseng, de éppen a globalizáció miatt a verseny a század végére olyan új mozgásformát vett fel, amellyel korábban senki nem számolhatott.) A másik következtetés az, hogy az Európai Unió tagállamai – és az Unió egésze – ugyanúgy ki van téve a globalizáció kihívásainak, mint ahogy a triádon kívüli bármely más ország. A különbség csupán annyi – s ez nem lényegtelen –, hogy az Európai Unió a globalizáció egyik aktív szereplője. A harmadik következtetés az, hogy bár számunkra az Európai Unió politikai és intézményrendszeréhez történő alkalmazkodás (a harmonizáció) alapvető feladat, ez nem feledtetheti, hogy a világgazdaságban más erőközpontok is vannak.

A globalizációt a legutóbbi tizenöt évben jelentősen felgyorsította a liberalizáció, a privatizáció és a dereguláció. E politikák a triád országaiban is lebontották a nemzetállam gazdasági határait, eltüntették vagy jelentősen csökkentették azokat az akadályokat, amelyeket korábban a parlamentek, a kormányok vagy a regionális integrációk állítottak fel. A nemzeti szintű kapitalizmus több szakaszú fejlődés eredményeképpen alakult át globális kapitalizmussá. Kezdetben a gazdaság internacionalizálódott. A folyamatok következő fokozatát a multinacionalizálódás jelentette, majd később kialakult a szupranacionális és a transznacionális jellegű gazdaság. Ezen állomások jellemző folyamatai ma már jól átláthatók, és elemzésük alapján érthetjük meg a nagyon bonyolult és változó legújabb jelenséget: a globalizációt. A globalizáció legérdekesebb vonása az, hogy *soha nem látott méretű és intenzitású verseny zajlik a globális cégek között, és ez új társadalmi-politikai kihívások elé állítja a kormányokat is.*

Jól megvilágítja a kihívás lényegét a következő leegyszerűsített példa. Ha a gazdasá-

[1] Már az 1980-as évek végén a tőkemozgások több mint 80 százaléka vagy a triádból származott, vagy e régiókba irányult. Az 1990-es évtizedben a részesedésük tovább nőtt, és 10 százalék alá szorult a világ többi részének aránya.

[2] A stratégiai technológiai szövetségeket mindenekelőtt a rendkívül megnövekedett tudományos-kutatási költségek mérséklése és megosztása, a komplett technológiához való hozzájutás, a partner tudásának közös érdekeltségű megcsapolása, a termékéletciklus lerövidítése, a külföldi piacokra történő bejutás, a magasan kvalifikált szakemberek megszerzése és az üzletvitelhez szükséges pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás motiválta. A stratégiai szövetségek kialakulásáról, motivációiról, formáiról és szerepéről lásd *Vissi* [1995], *Tari* [1996].

gok összes teljesítménye a saját államuk határán belül keletkezne, és ott is realizálódna, akkor a kormányok viszonylag jól elboldogulnának a realizált társadalmi-jóléti többletek elosztásával. (Lényegében ezt a helyzetet tükrözi a jóléti állam összes koncepciója.) A globálissá vált világban *a jóléti többletek* (a profitok, a jövedelmek stb.) *realizálódása elszakad a termelés, sőt a fogyasztás helyétől is,* s ezzel általánossá válnak az országok közötti – jórészt globális szintű – jövedelemtranszferek. E transzfereket szinte kizárólag a globális cégek alakítják, s a fejlett országok kormányai jórészt elveszítették e transzferek befolyásolásának hagyományos lehetőségét. A regionális integrációk meg tudtak állapodni a tagországok gazdaságpolitikai szuverenitásának korlátozásáról, hiszen minden olyan esetben, amikor egy nemzetállam határain belül el nem rendezhető politikai, gazdaságpolitikai kérdések merülnek fel, akkor a regionális (föderális vagy közösségi) szinttől várják a megoldást. A globalizáció folyamatában azonban valami olyasmi játszódik le, ami nem igényli sem a nemzetállami, sem a föderális szuverenitás politikai kérdéseinek *rendezését,* hiszen azáltal, hogy az érintett országok kormányai megvalósítják a liberalizációt, a privatizációt és a deregulációt, a globális gazdasági folyamatok *szabad utat kapnak.* Az ennek nyomán kibontakozó intenzív versenyben abszolút és mindenek fölötti céllá válik a győzelem. Több szakmában már azt is láthatjuk, hogy a győzelemhez globális méretű hegemóniára is szükség van. A hegemónia kialakulásának lehetőségével tíz évvel ezelőtt még a fejlett országok kormányai sem számoltak. Politikai értelemben e hegemónia semmiképpen sem kívánatos, sőt kifejezetten szükség lenne valamiféle ellenszerére. Ezt a szert azonban a jelek szerint még nem igazán sikerült megtalálniuk az egymással is versengő fejlett államoknak, illetve régióknak.

Eddig az egyes fejlett országok kormányai háromféle módszerrel igyekeztek választ adni a globális kihívásokra, s kiderült, hogy mindhárom rossz megoldás. *a)* Egyesek újfajta protekcionista hullámmal, újraértelmezett iparpolitikával és újszerű állami támogatási politikával kísérleteztek. *b)* Voltak próbálkozások egyfajta technonacionalizmussal, amellyel a tudást, az innovációt, a szellemi tulajdonjogokat megkísérelték az állam vagy a régió határain belül tartani. *c)* Végül egyes években ismét megjelentek a kormányok és egyes cégek közötti kétoldalú megállapodások, amelyekkel az utóbbiak versenytársait akarták kizárni a piacról, vagy korlátozták piacra lépésüket.

Lényegében mind a három válaszkísérlet ismert az állami monopolkapitalizmus múltjából, de a globális kihívásokra egyik sem képes előremutató választ adni, és ebben az értelemben tulajdonképpen mindegyikük vesztes stratégia. E stratégiáknak ugyanis közös jellemzőjük az, hogy megkísérlik kikapcsolni a versenyt vagy annak bizonyos hatásait. Az viszont tény, hogy a verseny bizonyos formái elgondolkodtatók, és különösen a globális kihívások erőterében megkérdőjelezhető számos olyan elméleti és gyakorlati konvenció, amelyre az elmúlt száz év piacgazdasági rendszere épült.

Nemrég egy üzletemberekből, tudósokból és kormányzati politikusokból álló nemzetközi csoport megkísérelte összefoglalni a globalizálódás során kialakult túlzott mértékű verseny negatív hatásait (*The Group* [1995]). E hatások legfontosabbjai a következők.

– A verseny a technikai rendszerekre és az eszközökre összpontosítja a figyelmet, nem pedig az emberekre és a szervezetekre. Az emberek csupán mint termelők és fogyasztók fontosak e folyamatban.

– A rövid távú (pénzügyi) költségeket állítja a középpontba, s ezáltal túltermeléshez és hiányokhoz vezet.

– Csökkenti a nemzeti piacok kompetitív jellegét, és ezzel párhuzamosan erősíti a globális ipari és pénzügyi koncentrációt. Ebben az értelemben kedvez a globális oligopolpiacok kialakulásának.

– Növeli a regionális egyenlőtlenségeket országokon belül és országok között is, hi-

szen egyesek részesei lehetnek az innovációs folyamatnak, mások viszont kimaradnak belőle. (A gazdag és az erős még gazdagabb és még erősebb lesz.)

- Hozzájárul a világ népeinek és régióinak integráltakra és az integrációból kizártakra való kettészakadásához.
- Hozzájárul a környezet nagymértékű leromlásához. (Igaz, ennek ellensúlyozására ösztönzi a környezetet kímélő, illetve azt helyreállító új tudományos eredmények és termékek kifejlesztését.)
- A szociális kirekesztés fő forrásává válik; a nem versenyképes emberek, cégek, városok és nemzetek lemaradnak. Ők többé nem történelmi tényezők, s mivel vesztettek, egyúttal értéktelenek is.
- Hozzájárul az egyéni és kollektív agresszivitás kilengéseihez, akadályozza a szolidaritást és az emberek, népek közötti párbeszédet.
- Csökkenti az állami szervek és a képviseleti demokrácia intézményeinek a gazdasági folyamatokat befolyásoló képességét mind helyi, nemzeti, mind globális szinten.

Ugyanez a kutatócsoport megkísérelte felmérni: mi várható az előttünk álló mintegy 25 évben a globalizációs folyamatokat illetően. Az alapfelvetései a következők.

- Folytatódik a világgazdaságban a triadizáció, azaz a triád országai további teret nyernek.
- A világ lakosságának eloszlását jellemző rendkívüli kiegyenlítetlenség tovább fokozódik. 2020-ra Ázsia gazdasági értelemben is domináns térséggé válik, Afrika nagyon szegény lesz. A világnépesség csupán 10 százaléka él majd ebben az időben a triád országaiban.
- A fejlett országok egyértelműen érdekeltek maradnak abban, hogy a tudomány és a technológia terjedésének globális folyamatához a világgazdaság további privatizációja, deregulációja és liberalizációja adjon alapot.
- A világ integráltakra és kívülmaradottakra történő kettészakadása súlyosbodik.
- A feldolgozóipart egészében át fogja alakítani az új technológiai és strukturális forradalom.
- A nagy cégek egyre növekvő mértékben válnak hálózatok tagjaivá, a kis és középméretű cégek az új technológiai és piaci folyamatoknak megfelelően jelentősen reorganizálódnak.
- Amennyiben a jelenlegi tendenciák folytatódnak, tömegméretű munkanélküliségi hullám söpör végig a világon.
- A gazdaság „zölddé" válását a versenyképességi szempontok korlátozni fogják.
- A globális gazdaság keretében végbemenő reorganizáció fő színterei a városok és környékeik lesznek.
- Az állami politikák a kiteljesedett piacgazdaság és a mérsékelt protekcionizmussal megtűzdelt szociális piacgazdaság stratégiái között fognak váltakozni.

Természetesen rengeteg a nyitott kérdés a jövőt illetően. Az azonban nem véletlen, hogy egyre több nemzetközi fórum foglalkozik a globalizációval. A fejlett országok kormányainak a század végére valószínűleg együttes politikai érdekévé válik olyan értékrend kialakítása, amelyben mind regionális, mind globális szinten lehetőség nyílik a negatív hatások csökkentésére. Ma még nem tudni, hogy milyen tartalmúak lesznek e globális megállapodások, azt sem tudni, kik fognak megállapodni egymással. Leginkább az a bizonytalan, hogy miként lehet a kompromisszumokat jogi kényszer nélkül betartatni, ha azok ellentétes érdekek erőterében születhetnek. Azt ugyanis nem szabad tagadni, hogy a globális cégek üzleti, piaci érdekei gyakran egybeesnek a kormányok érdekeivel (*Thurow* [1992]).

Magyarország számára a globalizációs folyamatok kihívása abban jelenik meg, hogy e folyamatokban való részvételünk nélkül nem lehet hatékony a termelésünk, és nem növe-

kedhet a versenyképességünk. Az elmondottakból azonban az is nyilvánvaló, hogy Magyarország bizonyosan nem kerülheti el a globális verseny negatív hatásait sem. Az OECD és az Európai Unió tagjaként viszont legalább esély van arra, hogy a kedvezőtlen kísérőjelenségek hatásait a lehető legalacsonyabb szintre szorítsuk.

Az elmúlt ötven évben a vezető gazdaságok a nemzetközi együttműködéstől a globalizációig terjedő pályán fejlődtek, és e pályán mindig megtalálható volt a fejlődés irányát meghatározó, domináns mozgásforma. Mára és a század végére a domináns húzóerőt a transznacionális és a globális folyamatok jelentik. Ezért fontos látnunk, hogy a piacgazdasággá történő átalakulás során nem járhatjuk végig ugyanazt a fejlődési pályát, mint amit a fejlett országok jártak be, hiszen nekünk már a transznacionális és globális folyamatokban kell megtalálnunk a helyünket. Tehát az az intézményrendszer, amelyik jó volt a fejlett országokban az 1960-as, 1970-es, esetleg az 1980-as évtizedben, az mára nemcsak náluk avult el, hanem Magyarországon is, még akkor is, ha egyik-másik eleme még ki sem épült nálunk!

Az Európai Unió versenypolitikai követelményei

Az Európai Unió versenypolitikája abból indul ki, hogy a verseny a gazdaság alapvető intézménye, s ezért a tisztességes és torzításmentes verseny megléte közösségi érdek. Az EU versenypolitikája ezért nemcsak a vállalatok versenykorlátozó piaci magatartásaival szemben lép fel, hanem három területen az államok számára is kötelezettségeket ír elő. Az Unió a versenypolitikai közelítés során azt várja a társult tagállamoktól is, hogy:

- „igazítsák ki" a kereskedelmi jellegű állami monopóliumaikat;
- állami támogatásokat csak az Unió versenypolitikai elveivel összhangban nyújtsanak;
- az állam által adott kizárólagos jogok területén és az állami tulajdonú vállalatok esetében alkalmazott politika legyenek összhangban az Unió versenypolitikai elveivel.

A kereskedelmi jellegű állami monopóliumok területén az elmúlt négy évben Magyarországon megtörtént az Unió követelményei szerinti kiigazítás, és az érintett területek többségét a jövedéki törvény és az annak keretében működtetett szabályozás megnyugtatóan rendezi. Másrészt - az 1990-es évek eleje óta végbement importliberalizáció, piacnyitás és a privatizáció eredményeként is - a magyar gyakorlat már ma is összhangban van az Európai Unió politikájával.

Az állami támogatások témakörét az Európai Unió politikai kérdésnek tekinti, és korábbi múltunkból adódóan mindaddig valamelyes bizalmatlanságot is táplál irántunk, ameddig a rendszert az európai uniós elvek és szabályok szerint nem tesszük teljesen átláthatóvá. A transzparencia megteremtése után a magyar kormánynak nem lesz komolyabb alkalmazkodási gondja, hiszen a támogatások általában nem érik el azokat a küszöböket, amelyek túllépése zavarná az európai uniós kereskedelmet és a versenyt. Az Európai Unió politikai érzékenységét viszont csak akkor szüntethetjük meg, ha bizonyítani tudjuk, hogy támogatási rendszerünk nemcsak a magyar kormány és a társadalom érdekét szolgálja, hanem az sem a magyar, sem az uniós piacon nem torzíthatja a versenyviszonyokat.

A vállalati versenykorlátozó megállapodásokat és a koncentráció ellenőrzését az 1997. január 1-jén életbe lépő versenytörvény a harmonizáció igényeinek megfelelően szabályozza. Az európai uniós szinkronitás szempontjából fontos szerepe van a nemzeti versenyjog hatályának, a kartellszabályozás mikéntjének, az erőfölénnyel való visszaélés tilalmának és a fúziók szabályozásának. Vizsgáljuk meg ezeket részletesebben!

1. A versenyjog hatálya. A magyar versenyjog hatálya az üzleti élet egészére kiterjed. Emögött az a gazdaságpolitikai koncepció húzódik meg, amely szerint a kormány a gaz-

daság egészében egységes elvek szerint kíván érvényt szerezni az antitröszt előírásainak.[3] Ez a koncepció azt is jelenti, hogy a törvény nem tesz különbséget sem az állami vagy magántulajdonú vállalat között, sem a külföldi vagy belföldi tulajdonos között. Versenyjogunk másik jellemzője ágazatsemlegessége, amely általános és elvi értelemben azt jelenti, hogy a versenyjog iparpolitikai megfontolásból mentességet nem tartalmaz. Ez azonban nem zárja ki azt, hogy egyes területeken bizonyos elvi kérdéseket a versenyjogon kívül elrendezzünk. Példa erre az energiaszektor, ahol az energiatörvény felhatalmazást ad az ipari és kereskedelmi miniszternek arra, hogy a piacra lépés feltételeit és az árakat szabályozza. Az áralakításkor figyelembe kell ugyan venni a versenypolitikai szempontokat, de az ármegállapítás jogkörét és tartalmát az energiatörvény határozza meg. Ebben – és csak ebben – a funkcióban tehát nem a versenytörvény előírásai szabályoznak, vagyis nincsenek párhuzamos hatáskörök. Említésre méltó továbbá, hogy a távközlés területén a közlekedési és hírközlési minisztert hatalmazza fel a távközlési törvény arra, hogy az árszabályozásról szóló rendeletet kiadja. Ugyanakkor az energiaszektorban és a távközlésben is érvényesek az antitröszt szabályai!

Az *agrárrendtartásról* szóló törvény felhatalmazza a földművelésügyi minisztert arra, hogy a rendtartás keretében ár- vagy kvótaszabályozást működtessen. Egyúttal a miniszter kötelezettségévé teszi a versenytörvénybe foglalt kartellmentességi kritériumok alkalmazását. Ez azt jelenti, hogy az agrárrendtartás keretében megállapított ár- és kvótaszabályozásnak meg kell felelnie a kartellmentesség általános elveinek. Mivel ennek mérlegelése a földművelésügyi miniszter feladata, ebben az esetben sincsenek párhuzamos hatáskörök.

A *rádióról és televízióról* készült törvény a médiaszabadság érdekében fúziós és felvásárlási korlátokat tartalmaz, amelyek a versenyhatósági eljárás számára is irányadók.

E felsorolással csupán azt szerettem volna jelezni, hogy a gazdaság különféle területein a versenytörvényen kívül más törvények is sajátos megoldásokat tartalmazhatnak az antitrösztöt érintő témakörökben. Ez azonban nem azt jelenti, hogy az adott területet mentesítettük volna az antitröszt követelménye alól; csupán a más törvényekben rendezett kérdésekben más közjogi megoldással szerzünk érvényt a versenypolitika követelményeinek.

A versenyjog *az árukra és a szolgáltatásokra egyaránt kiterjed,* és az antitröszt területén a *hatáselvre* épít. Az új versenytörvénnyel együtt 1997. január 1-jén életbe lépő végrehajtási szabályok ennek megfelelően írják elő az EU verseny-főigazgatóságának és a gazdasági versenyhivatalnak az együttműködését. Az itt szereplő kölcsönös információszolgáltatást, az érintett versenyhatóság eljárásokba történő bekapcsolódását, valamint a versenyjogi konfliktusok rendezését jól segítheti a jogszabályok extraterritoriális hatálya.

2. *Versenykorlátozó megállapodások (kartellek).* Ebben a témakörben a magyar versenypolitika teljeskörűen megfelel az Európai Unióban elfogadott elveknek. Ez azt jelenti, hogy a törvény:

– általános kartelltilalmat mond ki, tehát magában foglalja egyrészt a horizontális és a vertikális megállapodásokat, másrészt minden olyan összehangolt magatartást, amelyet vagy a vállalatok, vagy a vállalkozások köztestületeinek, egyesülésének vagy egyéb társulásának döntése alapján folytatnak;

– sajátosan rendelkezik a kartelltilalomba ütköző szerződések semmisségéről. Mivel a magyar jogban a semmisséget a polgári törvénykönyv szabályozza, a versenyjog behívja az ott megfogalmazott semmisségi szabályokat;

– felhatalmazza a kormányt arra, hogy a megállapodások meghatározott típusait men-

[3] Az antitröszt lényegéről lásd *Vissi* [1995].

tesítse a tilalom alól. Ez a rendelkezés azt jelenti, hogy az Európai Unióban alkalmazott csoportmentességi rendeletek elvei az adaptáció után a magyar versenypolitika és versenyjog részévé válnak;

- rendelkezik az ún. bagatellkartellekről, amelyeket kivon a kartelltilalom alól. Az Európai Unió elveihez hasonlóan az egymástól nem független vállalkozások között létrejött megállapodások sem tiltottak;

- rendelkezik az egyedi mentesség lehetőségeiről és ennek keretében arról, hogy a csoportmentességeken kívül a kartelltilalom alóli mentesítés csak egyedi kérelem alapján és a törvényben foglalt kritériumoknak való megfelelés esetén lehetséges. E kritériumok megegyeznek az Európai Unióban alkalmazottakkal. A magyar törvény egyértelművé teszi, hogy a Gazdasági Versenyhivatal az egyedi mentesítésről hozott határozatában a mentesítést feltételhez és határidőhöz kötheti, és a mentesítést a körülmények megváltozása esetén visszavonhatja. Az érintett felek csoportmentesség esetén is élhetnek az egyedi mentesség intézményével.

A kartellszabályozás harmonizációját tekintve két kérdés váltott ki komoly vitát, mind a magyar szakemberek között, mind az EU versenyhatóságával folyó tárgyalásainkon. Az egyik kérdés a vertikális kartellek tilalmának problémája volt, a másik pedig a csoportmentességi rendeletek adaptálásának kérdése.

A *vertikális kartelleket* illetően a korábbi magyar törvény csupán a viszonteladói ár meghatározásának tilalmát rögzítette, egyebekben a vertikális kartellek nem voltak tiltottak. A harmonizáció szempontjából fontosnak tartottuk azt, hogy a magyar versenyjogban kiterjesszük a kartelltilalmat a korábbi szabályozáshoz képest, hiszen lényegében mind az Európai Uniónak, mind a Magyar Köztársaságnak érdeke, hogy a magyarországi versenypolitika hasonló mértékben legyen szigorú, illetve megengedő, mint az Európai Unió gyakorlata. Ha ugyanis Magyarországon liberálisabb megoldást választunk, akkor a globalizált világban könnyen előfordulhat, hogy bizonyos területeken vertikális kartellparadicsomot teremtünk Magyarországon, ami viszont egyértelműen sértené a közérdeket. Másrészt az is közös érdek, hogy a magyar szabályozás ne legyen szigorúbb az EU szabályozásánál, hiszen ez akadályozná a modern üzleti kapcsolatok kialakulását, és gátolná a cégek piacra jutási törekvéseit. Tehát a kettős elv mérlegeléséből alakult ki végül is az a megoldás, hogy az új versenytörvény kiterjeszti a kartelltilalmat a vertikális korlátozások egészére.

A vita természetesen nem szűnt meg, hiszen a kartelltilalom kiterjesztése önmagában még nem garantálja a hasonlóan liberális megközelítés magyarországi alkalmazását. Ehhez szükség van arra, hogy az Európai Unió csoportmentességi rendeleteinek elveit is beemeljük a magyar rendszerbe, ami egyáltalán nem problémamentes.

3. Az erőfölénnyel való visszaélés. A magyar versenyjog a *gazdasági erőfölény* tekintetében hagyományosan az ún. visszaélési elvet követi. Az erőfölény fogalmának értelmezése és a visszaélést jelentő tényállások tekintetében a Római Szerződés 86. cikkelyével összhangban álló szabályozást tartalmaz.

Fontos sajátosság az, hogy az erőfölénnyel való visszaélés tilalma általános jellegű, és e tilalom alól mentesség nem adható.

4. A fúziószabályozás. A fúziószabályozás területén közvetlen jogharmonizációs kötelezettségünk nincs, ezért annak lényegét a magyar kormány gazdaságpolitikai elhatározásai alapján kell megítélni. E gazdaságpolitikai elhatározások összhangban vannak az Európai Unió elveivel, s mindez kifejeződik a törvény konkrét előírásaiban.

A fúziószabályozás lényegét az alábbiakban felsoroltak jelentik.

- A koncentrációs folyamat ellenőrzésének alapcélja az, hogy megakadályozza a piac szerkezetére jelentős hatással lévő és a versenyt lényegesen korlátozó, közérdekellenes vállalati döntéseket.

– A törvény három esetcsoportot szabályoz a fúzióellenőrzés címszava alatt. Egyrészt a vállalkozások összeolvadását és részleges egymásba olvadását, másrészt a vállalkozás feletti irányítás megszerzését, valamint a több vállalkozás által létrehozott olyan közös vállalatot, amelyekben egyesítik a korábban egymástól függetlenül végzett tevékenységüket. (Az ún. koordinatív közös vállalat nem tartozik a fúziókontroll hatálya alá; azt a kartellszabályok alapján kell megítélni.)

– A törvény engedélykérési kötelezettséget rendel el a koncentrációkat illetően, mely kötelezettség akkor áll fenn, ha a koncentrációval érintett vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevétele meghaladja a 10 milliárd forintot. A törvény arról is rendelkezik, hogy a piaci terjeszkedéshez szervesen hozzátartozó apró felvásárlások fölöslegesen ne kerüljenek ellenőrzés alá, ugyanakkor ha ezek kumulált összege elér egy értékhatárt, akkor engedélyhez kell folyamodni.

– A szabályozás lényegéhez tartozik, hogy az engedély nem tagadható meg azokban az esetekben, amikor az összefonódás nem hoz létre vagy nem erősít meg gazdasági erőfölényt, nem akadályozza meg a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését, illetve ha az összefonódással járó előnyök meghaladják az abból származó hátrányokat. A magyar jogszabály tehát az üzleti érdekek védelmére tekintettel arról rendelkezik egyértelműen, hogy mikor nem tiltható meg a fúzió. Ez azt is jelenti, hogy a fúzió, annak hátrányos hatásai miatt, minden más esetben megtiltható.

– A Gazdasági Versenyhivatal e hátrányos hatások mérséklése céljából feltételeket írhat elő. Elrendelheti az egyes vállalkozásrészek vagy egyes vagyontárgyak eladását, vagy dönthet úgy, hogy valamely közvetett résztvevő fölött szűnjék meg az irányítási jog.

Tekintettel arra, hogy a magyar versenytörvény szerint a Gazdasági Versenyhivatal határozatai csak bíróságon támadhatók meg (tehát a kormánynak a fúziós kérelmeket illetően sincs vétójoga), rendkívül fontos szerepet játszik a döntések szakmai, versenypolitikai megalapozása, az érintett piacok vizsgálata. A fúziós engedély elbírálásakor, az előnyök és a hátrányok mérlegelésekor – a törvény szerint – vizsgálni kell az érintett piacok szerkezetét, az e piacokon fennálló vagy lehetséges versenyt, a piacra lépés és a piacról történő kilépés költségeit, kockázatait, valamint műszaki, gazdasági és jogi feltételeit. Elemezni kell továbbá az érintett vállalkozások piaci helyzetét és stratégiáját, gazdasági és pénzügyi képességét, üzleti magatartását, bel- és külpiaci versenyképességét, valamint a koncentrációknak a szállítókra, a közbenső és a végső vásárlókra gyakorolt hatását.

A piacgazdasági átalakulás egyes sajátosságai miatt különösen fontos, hogy a versenytörvény nem tekinti koncentrációnak azt, ha egy pénzintézet, biztosítóintézet, pénzügyi holding, befektetési társaság vagy vagyonkezelő szervezet továbbértékesítési céllal szerez meg vagyont vagy irányítási jogot. Ennek az az elvi háttere, hogy az átmeneti jellegű tulajdonlás nem rendezi át tartósan a piaci viszonyokat.

A törvény rendelkezik arról is, hogy mi történjék az engedély nélkül létrehozott fúziókkal. Ezekben az esetekben az érintett felek sajátos kockázatot viselnek, ugyanis ha az adott fúzió a törvény szabályai szerint nem lett volna engedélyezhető, akkor a Gazdasági Versenyhivatal előírhatja az egyesült vállalkozások vagyon-, illetve üzletrészeinek különválasztását, elidegenítését vagy a közös irányítás megszüntetését.

5. Állami vállalatok, kizárólagos jogok. Az Európai Unióval kötött társulási megállapodásban Magyarország vállalta, hogy gazdaságpolitikájában érvényesíti a Római Szerződés 90. cikkelyében foglalt elveket. Ez a cikkely arról rendelkezik, hogy a tagállamok az állami tulajdonú vállalatok esetében és azon vállalatoknál, amelyek különleges vagy kizárólagos jogokat élveznek, nem hoznak olyan intézkedéseket, amelyek ellentétesek lennének a Római Szerződés versenypolitikai elveivel.

Mely versenypolitikai jellegű kérdések a legfontosabbak az uniós elveknek való megfelelés szempontjából? Véleményem szerint ezek a következők:

- az érintett területek;
- a szabályozási és a hatósági funkciók elválasztása a vállalkozás funkcióitól;
- az ellátási kötelezettségek szabályozása;
- a természetes monopolhelyzetekben vagy a kizárólagos jogosítványok esetében végzett árszabályozás rendszere;
- a hálózatokhoz való hozzáférés kérdésköre.

Tekintsük át röviden e kérdéseket!

Az érintett területek. Az Európai Megállapodás kidolgozása óta a magyar Parlament törvényt alkotott a koncessziókötelés tevékenységekről: a postáról, a távközlésről, a frekvenciagazdálkodásról, a vasútról, a gázszolgáltatásról és a villamos energia termeléséről, szállításáról és szolgáltatásáról. Ezekben a törvényekben részben konkrét, részben elvi döntések születtek arról, hogy azokon a területeken, ahol lehetséges a dereguláció, ott azt végre kell hajtani. Ennek szellemében jelentősen csökkentek a korábbi helyzetet jellemző kizárólagosságok. A törvények rendelkeznek arról, hogy a természetes monopolhelyzetben maradó tevékenységeket vagy a kizárólagos jogokat élvező piaci szereplőket milyen elvek alapján kell szabályozni, és ki a szabályozó hatóság vagy közjogi személy.

Az Európai Unió verseny-főigazgatóságával áttekintettük az 1992 és 1996 között a fenti területeken megvalósított magyarországi változásokat, és folyamatos konzultációkon értékeljük, mennyiben felelnek meg a magyarországi változások az EU irányelveinek. Összességében kedvező kép alakult ki a magyarországi helyzetről és a harmonizáció elért szintjéről. Az egyes területeken más-más típusú gondok szorítanak, s így természetes, hogy egyes kérdésekben komoly az előrehaladás, másokban viszont még idő kell a változtatásokhoz. Például a távközlés, a gázszolgáltatás és az energiaszolgáltatás területén befejeződött vagy jelentősen előrehaladt a privatizáció. A távközlés területén a legnagyobb magyar távközlő cégben is 70 százalék a privatizált (külföldi) tulajdon aránya. Az energiaszolgáltatásban az új tulajdonosok több helyen még nem rendelkeznek ugyan a részvények 50 százalékával, de a tulajdoni hányaduk elég ahhoz, hogy irányítási jogaikat piacgazdasági értelemben gyakorolhassák. Ehhez képest az új vasúti törvény végrehajtása csak lassan halad; nagyon nehézkesen folyik a pályavasút és a szolgáltató vasút elkülönítése.

Európai uniós harmonizációnkban nem okozott gondot a kizárólagos jogok több területe:

- a szerencsejáték törvény, amely egyes szerencsejátékokat (totó, lottó) kizárólagos állami monopóliumként határoz meg;
- a bankjegyek és a pénzérmék előállítása és forgalomba hozatala;
- az atomenergia alkalmazása körébe tartozó anyagok és berendezések kereskedelme;
- a pszichotrop anyagok gyártása, feldolgozása és forgalmazása;
- a kábítószerek előállítása és forgalmazása, valamint
- az egyes szakhatósági tevékenységek ellátása.

A szabályozási és hatósági funkciók. A felsorolt törvények mindegyike egyértelműen rögzíti az állam feladatait, és megnevezi a konkrét hatósági jogokat, illetve a gyakorlásukra felhatalmazott hatóságot. A törvények kidolgozása során mind a kormányzat, mind a Parlament egytértett azzal, hogy – a korábbi helyzettől eltérően – az új törvényekben *egyértelműen el kell különíteni az állam szabályozó funkcióit mind a tulajdonosi, mind a vállalkozási funkcióktól.* Ez a szétválasztás úgy történt, hogy az állam tulajdonosi funkcióit az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Részvénytársaság látja el; egészen a privatizációig ő birtokolja az állami tulajdonú részvényeket, és ő képviseli az államot a társaságok igazgatóságaiban.

A szabályozási és szakhatósági funkciók ellátására vonatkozóan kétféle megoldás

született Magyarországon. Némely esetekben ezeket az illetékes ágazati miniszter látja el, de van, ahol önálló regulációs hatóság lesz. Szabályozó funkcióval rendelkezik a Hírközlési Felügyelet, a Közlekedési Felügyelet és a Magyar Energiahivatal. Átmeneti megoldásként olyan rendszert alakítottunk ki, hogy e hatóságok az illetékes szakminiszter irányítása alatt állnak, és alapvetően engedélyezési, ellenőrzési, szabvány-előkészítési feladatokat látnak el, és a szabályozáshoz szükséges döntés-előkészítő munkát végeznek. A szabályozás egy része még az illetékes ágazati miniszter feladata, de már döntés született arról, hogy a jövőben a felügyeletek vagy a hivatal önálló regulációs jogköre bővül.

Ami tehát az Európai Unió szabályainak való megfelelést illeti, fontos tény, hogy hatósági és szabályozási funkcióval egyetlen profitorientált vállalat vagy vállalkozó sem rendelkezik.

Az ellátási kötelezettség. A kizárólagos jogkört vagy természetes monopolhelyzetet élvező vállalkozásoknak szinte minden területen *kötelezettségük* a közszolgálati tevékenységük elvégzése. A szolgáltatási kötelezettség elrendelésére többféle megoldást alkalmazunk. Egyes területeken az ágazati törvény tartalmazza ezt (például az alapvető postai szolgáltatások vagy a távközlés esetében). Azokon a területeken pedig, ahol a szolgáltatást koncessziós pályázat alapján nyerte el a vállalkozó, a koncessziós szerződésben kell megállapodni az ellátási kötelezettség tartalmáról. A villamos energia termeléséről, szállításáról és szolgáltatásáról szóló törvény úgy rendelkezik, hogy az e tevékenységre engedélyt kapott szolgáltató működési engedélyében kell rögzíteni az ellátási kötelezettség tartalmát.

Az árszabályozás. Az 1990-ben alkotott ártörvény felsorolja azokat a területeket, amelyeken az állam közjogi alapon hatósági árat állapíthat meg. (Ez lényegében átfogja a kizárólagos joggal rendelkező közszolgáltatások területét és az agrárgazdaság egy részét.)

Az árszabályozás módja az egyes területeken eltérő. Az energiaszolgáltatásban jelenleg az ipari és kereskedelmi miniszter által megállapított maximált árak érvényesek. Ezekről az energiatörvény úgy rendelkezik, hogy *a villamos energia termelői, átviteli, elosztási és szolgáltatási árainak tartalmazniuk kell az indokolt befektetések és a hatékonyan működő engedélyesek költségeinek megtérülését, valamint a tartós működéshez szükséges nyereséget.*

A miniszternek kötelessége tehát ezen előírásnak megfelelő árakat megállapítani. Döntés született arról, hogy 1997. január 1-jétől egy előre meghatározott képlet alapján történik az árak szabályozása.

A postáról szóló törvény a postai alapszolgáltatások esetében az ágazati minisztert hatalmazza fel arra, hogy rendeletben állapítsa meg az árakat.

A távközlés területén a koncesszió (tehát a kizárólagosság) időtartamára a legfontosabb távközlési szolgáltatások árszínvonalának változására felső korlátot előíró ún. *price-cap* szabályozás érvényes, és magát az árszabályozás képletét és annak tartalmát (az árszabályozásba bevont szolgáltatások körét, a keresztfinanszírozás korlátait, a fogalmak tartalmát, a számítási módszert stb.) a miniszter állapítja meg rendeletben.

Összességében tehát nincs egységes árszabályozási megoldás Magyarországon, de az egyes területeken mindenütt törekedtek a versenypolitika alapelveiből következő hatékonysági kritériumok megfogalmazására. Azt el kell ismernünk, hogy mindenütt vannak gondok, amelyek főképp abból adódnak, hogy az érintett vállalatok viszonylag rövid idő alatt rendkívüli mértékű fejlesztéseket valósítanak meg. A kérdés az, hogy ilyen körülmények között milyen módon építhetők be az árszabályozásba a hatékonysági követelmények, illetve, hogy miként minimalizálhatók a szabályozó intézmény csapdahely-

zeteiből[4] adódó veszteségek. Hasonló problémákkal azonban a fejlett országok hatóságai is szembesülnek.

A hálózathoz való hozzáférés. Az elmúlt években ez a kérdés az energia- és a gázszolgáltatásban, továbbá a távközlésben követelt válaszokat, és előttünk áll a vasút, valamint a vízszolgáltatás területén a hálózathoz való hozzáférés modern szabályozása.

Az energiaszolgáltatásban részben a törvény, részben pedig a szolgáltatási engedély tartalmazza a hálózathoz való hozzájutás szabályozását, annak kötelezettségét vagy a megtagadhatóságát. A gázszolgáltatásban külön jogszabály rendelkezik a tranzitvezetéken történő szállítás preferenciáiról és a szabad szállítási kapacitásoknak a nem vezetéktulajdonos vállalkozók számára történő rendelkezésre bocsátásáról *(open-access).*

A távközlési szolgáltatások esetében a Matáv koncessziós szerződése írja elő, hogy a feleknek meg kell állapodniuk a távközlési hálózatok műszaki, gazdasági és forgalmi együttműködésének feltételeiben. A Matávnak azonban nincs lehetősége arra, hogy a közcélú távközlési hálózattal történő összekapcsolódásban csak a saját érdekei szerint döntsön, mert e téren a távközlési törvény szerződéskötési kötelezettséget ró rá.

Mivel a távközlésben a koncessziós szerződés kizárólagosságot csak a hangtelefóniára vonatkozóan tartalmaz, eddig semmi gond nem merült fel a liberalizált tevékenységekben a hálózatok igénybevételét illetően. Az adatátvitel például liberalizált, s a Matáv, mint a legjelentősebb távközlési koncessziót élvező vállalkozás, üzleti szempontból érdekelt a tevékenység bővítésében. (Ennek ellenére évente köteles beszámolni a miniszternek arról, hogy milyen fejlődés történt e tevékenység piacán.)

A felsoroltak egy részére vonatkozóan nemzetközi egyezmények és jogszabályok – az európai uniós harmonizációtól függetlenül is – rendezik a kérdést, és Magyarország eleget tesz ezeknek az előírásoknak.

A versenyviszonyok változásának néhány jellemzője

Nem vitatható, hogy az elmúlt öt-hat év történelmi léptékű változásokat eredményezett a versenyviszonyokban Magyarországon. A magántulajdonú gazdaság elterjedése nemcsak azt jelenti, hogy egymillió fölé nőtt az egyéni vállalkozók száma, és hogy a nagyobb vagy nagyvállalatok körében is jelentősen előrehaladt a privatizáció, hanem azt is, hogy a magántulajdonosi érdekek vezérlő szerepet játszanak mind a kicsik, mind a nagyobbak üzleti stratégiájának, piaci magatartásának kialakításában – sőt a piaci teljesítményük változásában is. A magánérdek alapján kialakult viszonyok egyértelműek a tekintetben, hogy a nemzetközi szinten is versenyképes termelési méretek igénye *a magyarországi feldolgozóipar mintegy felében kialakította az oligopol- vagy domináns piaci szerkezetet.* Az elmúlt öt-hat évben ennek kedvezett az a körülmény, hogy a mindenkori kormány –

[4] A szabályozó hatóság vagy intézmény csapdahelyzetei *(regulatory capture)* három – jellegében eltérő, de a szabályozás eredményessége szempontjából szorosan összekapcsolódó – körülményből adódnak. Egyrészt abból, hogy a szabályozó hatóságnak rendszerint kevesebb információja van a szabályozandó monopólium gazdálkodási körülményeiről, mint magának a monopóliumnak. Ennek összefüggéseit információs aszimmetria címen tárgyalja a közgazdaságtan. Másrészt, a szabályozó intézményben dolgozó szakemberek különféle mértékben szakmailag kötődnek a szabályozandó monopólium szakembereihez vagy irányítóihoz. E kapcsolatból számos etikai, motivációs és hatékonysági probléma származik. Harmadrészt, a reguláló hatóság mint intézmény az adott politikai-gazdasági viszonyok között olyan sajátos motivációkkal is rendelkezik, amelyek torzíthatják a szabályozás egyes céljainak megvalósulását. Ilyen motiváció lehet például az, hogy a szabályozó hatóság – annak érdekében, hogy ne legyen támadható – olyan széleskörűen és részletesen körülbástyázza magát a törvényekben és jogszabályokban, hogy azok rendszerint túlszabályozáshoz vezetnek, vagy más esetekben a szabályozó hatóság a békés megállapodások elérésére törekszik, ami viszont a monopóliumra laza és engedékeny szabályozást eredményez.

a privatizáció előtt és folyamán – nem verte szét politikai indíttatásból azokat az üzemeket, amelyek mérete esélyt teremtett a nemzetközi versenyben való sikeres részvételhez. A magyar piacon kialakult szigorú oligopol- vagy domináns pozíciók részben ugyanazon tulajdonosok felügyelete alatt állnak, mint akik a globális folyamatokat mozgatják. Esetükben rendkívül fontos az, hogy fölösleges és értelmetlen protekcionizmus ne adjon nekik lehetőséget arra, hogy a magyar piacon elkerüljék a globális verseny kihívásait.

A magántulajdon a másik póluson az egyéni vállalkozások tömegének létrejöttével bővült. Ebben részben a kényszer, részben a szubjektíve várt egyéni felemelkedési lehetőség játszott óriási szerepet. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a nemzetközi versenynek kitett magyar piacon a kisvállalkozások jelentős hányada vagy eleve versenyképtelen, vagy azzá válhat. Számukra tehát csak az lehet a túlélés útja, hogy integrálódnak a nagyobbakhoz, esetleg modern bedolgozóhálózatok részeivé válnak. De az is nyilvánvaló, hogy *jelentős hányaduk számára nincs túlélési lehetőség*. (Természetesen ez a megjegyzés nem érinti azon lokális piacon dolgozó kis cégeket, amelyek a természetüknél fogva nem alanyai a globális kihívásnak, mert az adott piac mindig helyi, mindig kisméretű.)

A piacnyitás tehát Magyarországon nemcsak azt jelentette, hogy az egyéni és kisvállalkozók tömegeinek adott elvi lehetőséget a próbálkozásra, hanem azt is, hogy rendkívüli méretekben szelektál a túlélési lehetőségeket illetően. Minden bizonnyal ennek a szelekciónak a jele az is, hogy jelenleg már e vállalkozások nagy hányada fantom- vagy kiürített vállalkozás. Tehát a tényleges piaci szereplők száma lényegesen kisebb annál, mint amennyi a vállalkozói igazolványok és a kis cégek, társaságok számából adódna. Valószínű tehát, hogy a globalizációs folyamatok következtében Magyarországon is tovább folytatódik a feldolgozóipari magáncégek oligopolpiaci szerkezeteinek kialakulása és – éppen a globalizációs kihívásnak való megfelelés érdekében – elkerülhetetlenül kialakul egy fúziós hullám, amely a kis cégeket ugyanúgy érinti, mint a nagyobbakat.

A versenyhivatalban megkíséreltük felmérni a versenyviszonyok változását. Az elemzésünk kiterjedt a GDP mintegy kétharmadát kitevő termék- és szolgáltatáspiacokra. A mezőgazdaságon kívül minden, általunk fontosabbnak tekintett iparágat vagy piacot áttekintettünk. A célunk az volt, hogy összefoglaló képet kapjunk a versenyviszonyok változásáról és a piacgazdaság felé történő haladásról.

A versenyviszonyok jellemzésénél figyelembe vettük a piac szerkezetét és koncentráltságát, a piacra lépési korlátok nagyságát és jellegét, a verseny erősségét, illetve annak változását. Elemeztük a privatizáció előrehaladottságát, a magántulajdon térnyerésének mértékét, az újraelosztó állami beavatkozásokat, az állami szabályozás jellegét, azt, hogy az adott piac vagy iparág szerkezete a vertikális integráció és a vállalatok közötti kapcsolatok tekintetében mennyiben hasonlít a fejlett piacgazdaságokra jellemzőhöz.

A viszonyításban nem elvi szabadpiaci modellt állítottunk mércéül, hanem azt néztük, hogy az adott piacokon vagy iparágakban az OECD-országok általunk ismert megoldásaihoz hasonló vagy tőlük eltérő viszonyok léteznek-e Magyarországon. Nem foglalkoztunk viszont sem a versenyképesség állapotával, sem az adott vállalatok konjunkturális helyzetével, és eltekintettünk az iparpolitikai és makrogazdasági kérdések értékelésétől is. A természetes monopóliumok esetében az állami szabályozás jellegét és formáit tartottuk mérvadónak; azt, hogy a kizárólagos jogok a közgazdaságilag indokolt legszűkebb határon belül maradtak-e, továbbá, hogy szabad-e a hozzáférés a monopóliumként megmaradt hálózatokhoz, és van-e olyan korszerű szabályozás, amely összességében a hatékony működésre kényszerít.

A felmérésünk összesített eredménye szerint *a magyar gazdaság fele a versenyviszonyok szempontjából már egyértelműen megérkezett a piacgazdaságba,* és egy másik 10–15 százaléka közel áll hozzá. A versenyviszonyok szempontjából tehát a magyar piacok

mintegy kétharmadán létrejöttek azok a gazdasági struktúrák, amelyek nem térnek el lényegesen a fejlett országok piaci viszonyaitól.

A piaci intézményrendszerhez természetesen nemcsak a mikrogazdasági viszonyok tartoznak hozzá; az intézményrendszer mindazt magában foglalja, ami a mikrogazdasági viszonyokra hat. Az Európai Unió rendkívüli mértékben érdekelt a Magyarországon kialakult vagy formálódó piaci intézményrendszer milyenségében. Az érdekeltségét már most is alapvetően az határozza meg, hogy Magyarország miképpen lesz képes megfelelni az egységes belső piac intézményrendszerének. Az ezzel kapcsolatos követelményeket foglalta össze a csatlakozni kívánó közép- és kelet-európai országok számára 1995-ben kiadott ún. fehér könyv, és a megtett változások felmérését szolgálja az Európai Unió kérdőíve is. Minderre csupán azért hívom fel a figyelmet, hogy jelezzem: a modern világban rendkívüli mértékben összekapcsolódnak és a technokrácia számára is bonyolulttá válnak a piaci viszonyokra ható politikák, törvények és szabályok. Mindez nem lehet akadálya annak, hogy felismerjük az átalakulás és a rendszer alapvető mozgatórugóit – legyenek azok akár külsők, akár belsők. Remélem, hogy e rövid tanulmánnyal ehhez a megértési folyamathoz is hozzá tudtam járulni. A tanulmányban éppen azért foglalkoztam a globális kihívásokkal, hogy bemutassam: a modern világban milyen határok és hatások jellemzik a versenyt mint intézményt. Mindez nem azt jelenti, hogy megkérdőjelezném a verseny mint intézmény létét és szükségességét. Sőt az a meggyőződésem, hogy a gazdasági-politikai-társadalmi viszonyainkban a tisztességes verseny léte jelentheti Magyarország felemelkedésének alapját!

Hivatkozások

Freeman, Ch.–Hagedoorn, J. [1992]: Globalization of Technology. Report for the FAST Program. Commission of the European Communities, 41. o.

Tari Ernő [1996]: Vállalati stratégiai szövetségek. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

The Group... [1995]: The Group of Lisbon Limits to Competetion. The MIT Press, Cambridge, Mass.–London.

Thurow, L. C. [1992]: Head to Head. The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America. Morrow and Co., New York.

Triad... [1985]: Triad Power. The Coming Shape of Global Competition. Free Press, New York.

Vissi Ferenc [1995]: Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. szeptember (783–804. o.)

Kun János

Seigniorage és az államadósság terhei I.

A fogalom történeti fejlődése

A seigniorage a pénzteremtésből származó monopoljövedelem. Magasabb infláció esetén a seigniorage-jövedelem magasabb, ami általában nagyobb jegybanki nyereséget eredményez. Magyarországon az infláció az elmúlt években viszonylag magas volt, a jegybank nyeresége azonban szerénynek mondható. A tanulmány ennek okát vizsgálja. Legfontosabb megállapítása, hogy a magyar gazdaságban a jegybank, illetve az állam nem nyer a magasabb infláció miatt növekvő seigniorage-bevételen, mivel az államadósság magasabb, mint a monetáris bázis.

Az első – most közölt – rész a fogalom történelmi fejlődését ismerteti. Megpróbálja pontosan definiálni a fogalmakat, ezért ez a rész a a témával foglalkozó hazai szakirodalmat nyomon követő olvasó számára ismétléseket is tartalmaz. A szerző szerint az úgynevezett *opportunity cost* vagy fiskális seigniorage-ból továbbfejlesztett monopol seigniorage alkalmasabb a pénzteremtésből származó jövedelem meghatározására, mint a hazai szakirodalomban gyakrabban használt monetáris seigniorage.

A második rész – amit következő számunkban közlünk – a magyarországi seigniorage keletkezését és felhasználását, a seigniorage és a jegybanki nyereség közötti kapcsolatot elemzi, az 1991–1995. évi adatok alapján.

Történeti előzmények

A seigniorage (a kamara haszna, *lucrum camerae*) fogalma eredetileg az arany-, illetve ezüstpénzrendszerhez kapcsolódik. Amikor úgynevezett zárt verési rendszer volt érvényben, tehát a pénzverés az uralkodó privilégiuma volt, az uralkodó a pénzverésre beszolgáltatott arany vagy ezüst egy részét elvonta. Ennek az elvonásnak a pénzverés tényleges költségét meghaladó része volt a seigniorage. Amennyiben a beszolgáltatott arany vagy ezüst közvetlenül bányászatból származott, a seigniorage e szerint az eredeti értelmezés szerint a bányajáradék egy fajtájának tekinthető. Amennyiben viszont korábban felhalmozott kincs pénzzé öntésére vagy elkopott pénzérme becserélésére került sor, a vagyonadó egy formájának.

Az uralkodók viszonylag hamar rájöttek a seigniorage növelésének nyitjára. Nem várták meg, amíg az érme elkopik, hanem a pénzt időként újabbra cserélték. Az ilyen akciók során két módon volt lehetséges az adóbeszedés. Az átláthatóbb, „tisztességesebb" módszer az volt, hogy a régi érmét beszolgáltatók kevesebb új érmét kaptak. Ezt a módszert alkalmazták például Németországban II. Frigyes uralkodása idején, aki különben a pénzkibocsátás monopóliumát a városokra ruházta. Ott 14 régi érmét 12 újra cseréltek (*Thallóczy* [1879]). A másik módszer a pénzrontás volt. Az érmékért ugyanannyi, de kisebb súlyú,

Kun János a Magyar Nemzeti Bank osztályvezetője.

illetve kevésbé értékes ötvözetű érmét adtak. Általában ez utóbbi megoldást választották, mivel ez a lakosság részéről feltehetőleg kisebb ellenállásba ütközött.

A pénzrontásra vonatkozó első információt Néró császár uralkodásának idejéből (i. sz. 54–68) találtam. Néró császár az akkor használatos aranypénz, az aureus aranytartalmát 8,18 grammról 7,22 grammra csökkentette. Septimus Severus császár idején az aranypénz ezüsttartalma már 40 százalékot ért el (*Bácskai–Huszti–Simon* [1974]).

A korai középkorban általános volt, hogy új király hatalomra lépésekor új, rosszabb minőségű pénzt vertek, s a régit kötelezően becseréltették, de gyakori volt az évenkénti pénzcsere is. Egyes uralkodók idején az, akinél bizonyos mennyiségnél több régi pénzt találtak, olyan büntetést kapott, mintha pénzt hamisított volna (*Varga* [1918]). Lengyelországban a 12–13. században előfordult, hogy évente háromszor is cseréltek pénzt. Magyarországon egy font ezüstből Szent István 510, Péter (1038–1046) 570, I. András (1046–1060) 650 érmét veretett. (Magyarország története I. kötet, 1984.) Az évenkénti pénzcserét Salamon (1063–1074) vezette be, akinek német felesége szülőhazájából hozta az ötletet.

A pénzrontás inflációt és gazdasági bizonytalanságot okozott, s az importot is hátrányosan befolyásolta, mivel a gyakori pénzcserékkel sújtott pénzt külföldön csak jelentős diszázsióval fogadták el. Ezért a pénzcsere az uralkodó és a rendek között állandó vita tárgya volt. II. Endre az Aranybullában (1222) kötelezettséget vállalt arra, hogy a király nem rontja a pénzt. Ez a kötelezettség azonban tíz évvel később, az Aranybulla második kiadásában felpuhult. A magyarországi rendek 1342-ben úgy döntöttek, hogy a pénzrontás kiváltására új adófajtát vezetnek be, a kapuadót, amelyet minden jobbágytelek után évente kellett fizetni. (A „monetáris" indokokon kívül persze a döntésben az is szerepet játszhatott, hogy pénzrontás a nemeseket is sújtotta, míg a kapuadó nem.) A kapuadó a királyt illette, s egyes történetírók (például *Acsády* [1888]) szintén kamara haszna néven említik. Hasonló viták nemcsak Magyarországon zajlottak. I. Henrik angol király például a pénzrontásból származó bevételek helyettesítésére a *mortgage* nevezetű adót vezette be.

A seigniorage egyenes adóval való helyettesítése azonban viszonylag szilárd központi hatalmat tételezett fel: valamiféle ingatlan-nyilvántartást, viszonylag kevéssé korrupt adóbeszedési apparátust. Ezért a központi hatalom gyengülése idején újból és újból előtérbe került a pénzrontás mint bevételi lehetőség a kincstár számára. Mátyás király (1458–1490) is élt ezzel a módszerrel uralkodásának első tíz évében, míg 1467-ben be nem vezette kincstári reformját. XV. Lajos francia király uralkodása idején 20 százalékkal csökkentették a pénz ezüsttartalmát. Ez az intézkedés a seigniorage-bevételen túl a kincstár számára azzal az előnnyel is járt, hogy a tetemes államadósságot az új, kisebb értékű pénzzel fizették vissza.

Mai fejjel gondolkodva az ókorban és a középkorban a monetáris bázis megegyezett az érmeállománnyal. A monetáris bázis növekedésének két csatornája volt.

Az első lehetőség, hogy a gazdaság szereplői által beszolgáltatott nemesfémből – ami lehetett közvetlenül bányászatból származó arany vagy ezüst, külföldi pénzérme, korábban felhalmozott vagy külföldi hadjáratok során szerzett kincs – új pénzérmét vertek. Ebben az esetben a seigniorage a pénzverés tényleges költségét meghaladó elvonás volt.

A második lehetőség, hogy a központi hatalom (király, kincstár vagy kormányzat) rontotta a pénzt oly ódon, hogy a forgalomban lévő nemesfémállományból több pénzt veretett. (A monetáris bázis nem a pénzcsere során nőtt meg, a pénzcsere csak megteremtette a lehetőségét annak, hogy a kincstár azt a hozzá került nemesfémkészlet révén bővítse.)

Ha az első lehetőségtől eltekintünk, tehát adott nemesfémkészletet tételezünk fel, akkor az arany- vagy ezüstpénzrendszerben a seigniorage egyenlő a monetáris bázis bruttó

növekményével. A seigniorage-nak ezt az értelmezését középkori seigniorage-nak tekinthetjük.

A monetáris bázis csak akkor csökkenhetett, ha a pénz fizikailag megsemmisült: elveszett, halott mellé temették vagy például ékszerré olvasztották. Ennek azonban a seigniorage-ra nem volt hatással, mivel az a pénz forgalomba kerülésekor már realizálódott. (Az árszínvonalra azonban hatást gyakorolt.)

A 17–18. századtól a polgárosodás erősödésével az államok egyre kevésbé éltek a pénzrontással, mivel az a gazdaság fejlődését hátrányosan befolyásolta. Megjelentek a kereskedelmi bankok s ezzel együtt az ércpénzt helyettesítő bankjegyek. Az arany- vagy ezüstérmék tulajdonosai a nemesfémet a bankokban letétbe helyezték, letéti igazolásként bankjegyet kaptak, s a pénz forgalmi eszköz funkcióját a könnyebb kezelhetőség miatt fokozatosan a bankjegyek vették át. Ennek alapja a bizalom volt: a bankjegy elfogadója bízott benne, hogy a bankjegyet a kibocsátó bank bármikor arany-, illetve ezüstpénzre cseréli. A bankok felismerték, hogy a bankjegytulajdonosoknak csak kis része kéri ki az aranypénzt, ezért nemcsak letéti igazolásként bocsátottak ki bankjegyeket, hanem a hiteleket részben arany-, illetve ezüstfedezettel nem rendelkező bankjegyben nyújtották. Ez a tevékenység kereskedelmi banki pénzteremtés volt, ami jelenleg bankszámlapénz-teremtéssel lehetséges. A bankjegy nem volt része a monetáris bázisnak, a monetáris bázis csupán az arany- és ezüstpénz volt. Az ércfedezettel nem rendelkező bankjegy formájában nyújtott hitel utáni kamatjövedelem a bankjegyeket kibocsátó magánbankok nyereségét növelte.

A bankok iránti bizalom időről időre megingott: a bankjegyek tulajdonosai megrohamozták a bankot, hogy a bankjegyeket arany- vagy ezüstpénzre cseréljék. Ennek a rohamnak a bankok nem tudtak megfelelni a fedezet nélkül kibocsátott bankjegyek miatt, illetve mivel a bankjegyben kibocsátott hiteleket lejárat előtt nem tudták beszedni. Gyakoriak voltak a bankcsődök, ami a fizetési rendszer biztonságát veszélyeztette. Ezért az állam előírta a bankok számára, hogy legfeljebb milyen arányban bocsáthatnak ki ércfedezet nélküli bankjegyeket, s ennek betartását ellenőrizte. (Ez az előírás megfelel a jelenlegi kötelező tartalék és likviditási tartalék követelményeinek. Az ércfedezet nélküli bankjegyek arányának ellenőrzéséből fejlődött ki a mai jegybanki bankellenőrzési tevékenység.)

A fizetési rendszer biztonságának további növelése érdekében, továbbá annak érdekében, hogy a bankjegykibocsátás jövedelme a kereskedelmi bankok helyett az államot illesse, a 18. századtól kezdve kialakultak a jegybankok, ami a bankjegykibocsátás monopolizálását jelentette. (Az első jegybank, a svéd Riksbank, 1668-ban alakult. Az osztrák jegybank, amelynek működése Magyarországra is kiterjedt, 1816-ban jött létre.) Az állam a jegybankot úgy szabályozta, hogy meghatározta, milyen arányban bocsáthat ki aranyfedezettel nem rendelkező bankjegyeket. Az aranyfedezettel nem rendelkező bankjegyben nyújtott hitel utáni kamatjövedelem monopoljövedelemmé vált. Azokban az esetekben, amikor a jegybank száz százalékban állami tulajdonban volt, az ebből származó nyereség teljes egészében az állam bevétele volt, de a monopoljövedelmet az állam akkor is elvonta, ha a jegybank nem volt teljes egészében állami tulajdonban. Ez a jövedelem a seigniorage egy új formája, amely nem függ össze a pénzrontással, hanem a saját értékkel nem bíró pénz elterjedésével. Ezt újkori seigniorage-nak nevezhetjük.

Háborúk idején azonban a kormányzat kiadásai ugrásszerűen megnövekedtek, s a növekvő kiadásokra az adóbevételek nem nyújtottak fedezetet. Ekkor az államok visszatértek a pénzrontásból származó jövedelemhez, a középkori seigniorage-hoz.

Ez alapvetően két módon történhetett.

Az egyik módszer, hogy az állam hitelt vett fel bankjegyben a jegybanktól, a bankjegy aranyfedezetének előírt aránya és a bankjegyek aranyra való átválthatóságának felfüg-

gesztése mellett. A pénzmennyiség növekedése miatt megnőtt az infláció, a bankjegyek címletértéküknél egyre kevesebb ércpénzt értek, az arany, illetve az ezüst kiszorult a forgalomból, kincsként lecsapódott, vagy külföldre került a háború miatt létrejött kereskedelmimérleg-hiány vagy tőkemenekítés következtében. A háború végeztével az államadósság elinflálódott, s új bankjegyekkel visszatért az élet a régi kerékvágásba.

A második módszer, hogy az állam a forgalomban lévő bankjegyek mellett aranyfedezettel deklaráltan sem rendelkező papírpénzt hozott forgalomba, melynek elfogadását kikényszerítette. Ezt a módszert alkalmazták Angliában az első világháború alatt. Az Osztrák–Magyar Birodalomban az első papírpénz már 1764-ben, tehát fél évszázaddal a jegybank megalakulása előtt megjelent. Érdekesség, hogy ezt a pénzt az állam a jegybank megalakulása után kamatozó államkötvényre cserélte (*Bácskai* [1993]). Hasonló jelenség volt a második világháború után a Vörös Hadsereg által Magyarországon forgalomba hozott pengő.

A seigniorage fogalma a mai közgazdasági irodalomban

A nemzetközi irodalom a seigniorage-nak alapvetően két meghatározását használja, a monetáris seigniorage-t és az opportunity cost seigniorage-t.

Monetáris seigniorage

A monetáris seigniorage a monetáris bázis növekményét jelenti, ezt tekinti az állam pénzteremtéssel kapcsolatos bevételének például *Fischer* [1982], *Cody* [1990], *Bordo–Redish* [1992] s *Oblath–Valentinyi* [1993] is. (A szerzők egy része szinonimaként a *cash flow* seigniorage elnevezést használja.) A történelmi áttekintés alapján ez az értelmezés a középkori seigniorage fogalom továbbélése.[1]

A monetáris bázis alapvetően a következő módokon növekedhet.

1. A jegybank hazai pénzért devizát vagy valutát vásárol.

2. A jegybank hitelt nyújt a pénzintézeteknek. (A monetáris bázis növekedése szempontjából közömbös, hogy a hitelnyújtás értékpapír-, deviza- vagy váltófedezettel, esetleg fedezet nélkül történik.)

3. A jegybank hitelt nyújt az államháztartásnak, illetve állampapírokat vásárol. Ha az állampapír-vásárlásra a másodlagos piacon kerül sor, a monetáris bázis növekedése a vásárláskor megvalósul. Közvetlenül a kibocsátótól történő állampapír-vásárlás vagy közvetlen hitelnyújtás esetén a monetáris bázis nem akkor nő, amikor a jegybank a hitelt nyújtja, tehát átutalja a pénzt az államháztartásnak a jegybanknál vezetett számlájára, hanem akkor, amikor a pénzt az állam elkölti.

Az aranypénzrendszerhez hasonlóan, elvileg a pénz megsemmisülése jelenleg is csökkenti a monetáris bázist. (Más kérdés, hogy ez a csökkenés nem mutatható ki. Elképzelhető lenne olyan számbavétel, hogy a becsült megsemmisülő készpénzállománnyal a jegybank a forgalomban lévő készpénzállományt folyamatosan csökkenti.) Emellett azon-

[1] A jelenlegi papírosalapú pénzrendszerben a monetáris bázis a bankjegy- és érmeállományt, valamint a jegybanknál hazai pénznemben elhelyezett betéteket foglalja magában, az államháztartás betétei kivételével. (A magyar gyakorlatban nem egyértelmű az álláspont a tekintetben, hogy a monetáris bázis tartalmazza-e a valutabelföldiek által külföldi pénznemben elhelyezett betéteket. Álláspontom szerint a külföldi pénznemben elhelyezett betéteket elvileg helytelen a monetáris bázis részeként számba venni. Az álláspontot a későbbiekben fejtem ki. A tanulmányban a monetáris bázis fogalmát mindig úgy használom, hogy az a devizabetéteket nem tartalmazza.)

ban a monetáris bázis csökkenésének intézményes lehetőségei is vannak. Csökkenti a monetáris bázist, ha a jegybank a pénzintézeteknek nyújtott lejáró hiteleket nem, vagy csak kisebb mértékben újítja meg, ha a pénzintézetek kötelező tartalékrátáját csökkenti. Továbbá csökkentik a monetáris bázist a jegybank devizaeladásai, a tárcájában lévő állampapírok eladásai vagy jegybanki letéti jegyek kibocsátása is. Ezekkel az eszközökkel a jegybankok a monetáris politika céljainak megvalósítása érdekében rendszeresen élnek is. A monetáris bázis szezonálisan is változik. Magyarországon például a hónap elején, amikor a költségvetés átutalja a támogatást az önkormányzatoknak, s a béreket – még nagyrészt készpénzben – kifizetik, nő a monetáris bázis, adófizetéskor, a hónap második felében pedig csökken. Nyáron a turizmus, decemberben a karácsonyi vásárlások miatt nő a készpénztartás, s vele együtt a monetáris bázis, majd e szezonális okok elmúltával csökken. A gazdaság zsugorodása, az árszínvonal csökkenésének vagy a bankkártyák, készpénzkímélő fizetési módok elterjedésének hatására előfordulhat hosszabb időszak is, amikor a monetáris bázis csökken.

A monetáris seigniorage mérése rendkívül egyszerű, mivel a monetáris bázis egyik évről a másikra történő növekedése a világ csaknem valamennyi országáról rendelkezésre áll az IMF nemzetközi pénzügyi statisztikai kiadványában (IFS). Képletben:

$$S_1 = dH, \tag{1}$$

ahol

S_1 a monetáris seigniorage,

H a monetáris bázis,

dH a monetáris bázis egyik év végéről a következő év végére bekövetkező változása.

Gros [1989] rámutat arra, hogy amennyiben a jegybank fizet kamatot a kötelező tartalék után, a seigniorage-t ezzel az összeggel csökkeni kell. Ekkor

$$S_1 = dH - RRi_{RR}, \tag{2}$$

ahol

RR a jegybanknál elhelyezett kötelező tartalék,

i_{RR} a kötelező tartalék kamatlába.

Csökkenti a seigniorage-t a jegybanknál elhelyezett szabad tartalékokra fizetett kamat is, ilyen kamatfizetésre azonban a nemzetközi gyakorlatban ritkán akad példa.

A monetáris seigniorage kritikája

A jelenlegi, papírosalapú pénzrendszerben a pénzkibocsátásból származó állami bevétel általában nem azonosítható a monetáris bázis növekményével. Amennyiben ugyanis a monetáris bázis deviza- vagy valutavásárlás, vagy pénzintézeteknek történő hitelnyújtás révén nő, ez a növekmény a költségvetésnek nem bevétele.

Gondolkodhatunk úgy, hogy a monetáris bázis növekményéből csak a költségvetésnek nyújtott jegybanki hitelnövekmény és a jegybank tárcájában lévő állampapír-állomány növekménye a seigniorage. Ez tehát a monetáris bázis növekményének az a része lenne, amely az államháztartás jegybanki pozíciójának romlása miatt jön létre. E gondolatmenet szerint lényegtelen, hogy a költségvetés fizet-e kamatot a jegybanknak, hiszen a kamatfizetés a jegybank nyereségét növeli, amit befizetnek a költségvetésbe. Ez a gondolatmenet azonban a középkori játékszabályokból indul ki, amikor a monetáris bázis csökkentésének nem voltak intézményes lehetőségei.

Jelenleg azonban könnyen előfordulhat, hogy a költségvetés jegybanki hitelfelvételének növekedése miatt a gazdaságba áramlott többletpénzmennyiség nincs összhangban a

jegybank monetáris politikai céljaival, ezért azt a jegybank semlegesíti, például úgy, hogy a kereskedelmi bankok lejáró hiteleit nem újítja meg. Ekkor a jegybanknak a kereskedelmi bankoktól származó kamatbevétele csökken. Az is előfordulhat, hogy a költségvetés jegybanki hitelfelvétele következtében a gazdaságba áramló többletpénzt a gazdaság szereplői importra fordítják, s az importhoz szükséges devizát a jegybank bocsátja rendelkezésre. Ez a jegybank külföldi pozíciójának romlásával jár, tartalékai csökkennek, tehát a külföldről származó kamatbevétele csökken, vagy külföldi hitelfelvételre kényszerül, ami külföldi kamatkiadásait növeli. Akármilyen módon történik is a monetáris bázis növekményének semlegesítése, az a jegybank nyereségét csökkenti, ami csökkenti a költségvetésnek a jegybanktól származó bevételét. Tehát hibásan gondolkodunk, ha úgy véljük, hogy a költségvetésnek nyújtott jegybanki hitel „ingyen pénz".

Különösen szembeötlő az aranypénzrendszerből származó seigniorage-definíció tarthatatlansága, ha a monetáris bázis csökken. Ekkor a definíció szerint a „kamarának" kára keletkezne, ami közgazdaságilag nem értelmezhető.

Másként fogalmazva: a monetáris bázis vagyon- (stock-) jellegű változó. A monetáris bázis növekedése egyrészt a jegybank tartozásainak növekedését, másrészt a gazdaság jegybankon kívüli szereplői vagyonának növekedését jelenti, ami a jegybankkal szembeni követelés növekedésében testesül meg. Ha a jegybank a monetáris bázis növekedését nyereségnek tekinti, és átadja az államnak, úgy jár el, mint egy olyan kereskedelmi bank, amely a betétek növekményét kiosztja a tulajdonosoknak.

Olyan országokban (például a volt Szovjetunió országainak többségében) azonban, ahol a feketegazdaság jelentős, az adózási fegyelem rendkívül laza, nincs, torz, vagy jelentéktelen a pénz- és tőkepiac, a költségvetési deficit finanszírozása döntően jegybanki hitellel történik, s a vállalatok hitelellátása is döntően a jegybank refinanszírozási hiteleivel valósul meg, nem beszélhetünk önálló jegybankról és piaci kamatszínvonalról. Ezekben az országokban a kamatokat általában a hatóság (jegybank, vagy pénzügyminisztérium) állapítja meg, s a kamatszínvonal jellemzően az inflációnál alacsonyabb. A monetáris bázis csökkenésére nemigen kerül sor. Mondhatjuk, hogy ezekben az országokban monetáris szempontból középkori állapotok uralkodnak. Itt a seigniorage-nak csak a középkori meghatározását használhatjuk, csak úgy értelmezhetjük, mint a monetáris bázis növekményét. A monetáris bázis növekményének egy része jóllehet nem a költségvetési hiányt finanszírozza, hanem az állami vállalatok veszteségeit, jogos ezt a részt is seigniorage-nak tekinteni, mivel az állami vállalat az állam része, és a veszteségfinanszírozásra állami utasításra kerül sor.

A seigniorage vizsgálata a mai közgazdasági irodalomban az első világháború utáni hiperinflációk elemzésével kezdődött. Magas infláció esetén – mint láttuk – a monetáris seigniorage alkalmas a folyamatok leírására, és ezt a fogalmat olyan neves közgazdászok használták, mint Keynes és Friedman. Ennek tulajdonítható, hogy a szakirodalomban még mindig a monetáris seigniorage definíciója az uralkodó. A világ egyetemein legelterjedtebb tankönyvek (például *Burda–Wyplosz* [1993] és *Barro–Grilli* [1994]) csak a monetáris seigniorage-t ismertetik. Jogosnak tűnhet az az igény, hogy – már csak a nagy elődök tisztelete okán is – a seigniorage definícióját tartsuk fenn a monetáris seigniorage-nak, s a pénzkibocsátásból származó jövedelem más megközelítéseinek más nevet adjunk.[2] A tanács azonban megkésett. Egyre jobban teret nyer ugyanis a seigniorage-nak egy másik definíciója, az *opportunity cost seigniorage*.

[2] Ezt javasolta Alex Cukierman professzor a vele folytatott személyes beszélgetés során.

Az opportunity cost seigniorage

A pénzkibocsátásból – pontosabban a monetáris bázisból – az államnak jelenleg is haszna származik. Ez a haszon azonban nem a pénz kibocsátásakor keletkezik, s nem a monetáris bázis növekményéhez, hanem a monetáris bázis egészéhez kapcsolódik. Akkor is keletkezik, ha a monetáris bázis nem nő, sőt akkor is, ha csökken. Ezt a hasznot a történelmi áttekintés során újkori seigniorage-nak neveztem. Ez a haszon a jegybanknak abból a minden országban törvény által biztosított monopóliumából fakad, hogy egyedül jogosult az országban bankjegykibocsátásra, s hogy a pénzintézeteknek kötelező tartalék elhelyezését írhatja elő. A jegybank a készpénzállomány révén – ha a pénzkibocsátás költségeitől eltekintünk – ingyenes forráshoz jut. Ingyenes forrást jelent, ha a jegybank a pénzintézeteknek a nála elhelyezett tartalékok után nem fizet kamatot, de származhat jövedelem akkor is, ha kamatfizetésre kerül sor, amennyiben a fizetett kamat a pénzpiaci kamatnál alacsonyabb.

Gros [1989], *Klein–Neumann* [1990], *Neumann* [1992], *Dupuy* [1993] és *Hochreiter–Rovelli–Winckler* [1995] ennek a jövedelemnek a leírására használja opportunity cost seigniorage fogalmát. Az elnevezés arra utal, hogy a kamara haszna megegyezik a lakosság és a gazdálkodók készpénztartása és kereskedelmi bankok kötelező tartalék tartása miatti haszonáldozatával. (Szinonimaként a fiskális seigniorage elnevezés is használatos.) *Oblath–Valentinyi* [1993] ezt a meghatározást a seigniorage alternatív értelmezésének tekinti, s *Pete* [1994], valamint *Dedák* [1995] a helyes értelmezésnek. *Fry* [1993] tanulmányában említést sem tesz a monetáris seigniorage-ról, definíciója az opportunity cost seigniorage. Az opportunity cost megközelítés egyenlőnek veszi a jegybank monopolhelyzete következtében megtakarított forrásköltségét a készpénztartók haszonáldozatával. Bár ez az egyenlőség – mint a későbbiekben látni fogjuk – nem áll fenn teljesen, ténylegesen működő kétszintű bankrendszerrel és piaci kamatszínvonallal rendelkező országokban e definícióból kiindulva juthatunk el a kamara hasznának meghatározásához fejlett pénzpiaci rendszerben működő, többé-kevésbé független jegybankok esetében.

Az opportunity cost seigniorage mérése azonban problémákat vet fel. Elvileg a képlet egyszerű:

$$S_2 = Ci + RR(i - i_{RR}) + FRi, \tag{3}$$

ahol

S_2 az opportunity cost seigniorage,

C a forgalomban lévő (jegybankon kívüli) készpénzállomány (azokban az országokban, amelyekben az érmekibocsátás nem a jegybank, hanem például a pénzügyminisztérium monopóliuma, csak a forgalomban lévő bankjegyállomány),

RR a kötelező tartalék éves átlaga,

FR a szabad tartalék éves átlaga,

i (Klein és Neumann szóhasználatával élve) egy „megfelelően megválasztott" kamatláb,

i_{RR} a kötelező tartalék éves átlagos kamatlába.

Ha a kötelező és szabad tartalék között nem teszünk különbséget, s a tartalékra fizetett kamatot az egész tartalékra vetítjük:

$$S_2 = Ci + R(i - i_R),$$

ahol

R a tartalékok éves átlaga,

i_R a tartalékokra fizetett átlagos kamatláb.

Az opportunity cost seigniorage-t az előző fejezet jelöléseit alkalmazva is felírhatjuk:

$$S_2 = iH - RR\, i_{RR}.$$

Problémát jelent az adatok összeállítása. Éves átlagos adatok az IMF nemzetközi pénzügyi statisztikai kiadványában, az IFS-ben nem szerepelnek. Hó végi adatokból lehet éves átlagot számolni, de ez a hónapon belüli, esetenként jelentős ingadozásokat nem tükrözi.

További probléma a kamatláb „megfelelő" megválasztása. Az *opportunity cost* fogalom azt sugallja, hogy *i* azt a kamatlábat jelentse, amit a készpénztartók, illetve a tartalékot elhelyező kereskedelmi bankok elérnének akkor, ha nem hoznák azt az áldozatot, hogy monetáris bázist tartanak. Eszerint *i* a (3) egyenlet jobb oldalának első tagjaiban a látraszóló betétek kamatlábát jelentené, hiszen a lakosság, illetve a vállalati szektor csak a látra szóló betéti kamatról mond le, ha készpénzt tart. Az egyenlet többi tagjában *i* egy reprezentatív államkötvényhozamot jelentene, mivel valószínű, hogy ha nem lenne tartalék, a kereskedelmi bankok államkötvényt vásárolnának. Feltételezhetjük azonban azt is, hogy a kereskedelmi bankok felszabadult forrásaikat a jegybanknál devizára váltanák, és külföldön tartanák. Ekkor *i* egy reprezentatív külföldi hozam és az árfolyamváltozás összege. Gondolkodhatunk úgy is, hogy a bankon kívüli szféra készpénztartása miatt a bankszférának is áldozata keletkezik, mivel a látraszóló betétek esetén realizálható kamatréstől a bankok elesnek. E gondolatmenet szerint nem kell különbséget tennünk a bankrendszeren kívüli készpénzre és a banki tartalékokra vonatkozó kamatláb között. E gondolatmenet egyszerűsíti a képletet, elmozdulást jelent azonban az opportunity cost fogalmától. Haszonáldozata ugyanis annak keletkezhet, aki döntési helyzetben van, jelen esetben tehát annak, aki dönthet, hogy készpénzt vagy számlapénzt tart. A kereskedelmi bankok viszont nincsenek döntési helyzetben, csak elszenvedik, hogy a gazdaság szereplői készpénzt tartanak bankbetét helyett.

Ha az opportunity cost fogalmát tágabban értelmezzük, azt kell vizsgálnunk, mennyibe kerül a monetáris bázis megvásárlása a gazdaság szereplőinek. Tehát a monetáris bázisnak azon része esetében, amely a jegybanktól történt hitelfelvétellel jött létre, a jegybanki hitel kamatlábát, amennyiben devizabeváltással, akkor egy külföldi kamatláb és az árfolyamváltozás szorzatát kellene figyelembe vennünk. Ha a gazdaság szereplői tulajdonukban lévő devizát váltanak be, egy külföldi betéti kamatlábat kell alkalmaznunk, ha viszont külföldön hitelt vettek fel, amit a jegybanknál hazai pénzre váltottak, egy külföldi hitelkamatlábat. E két külföldi kamatláb közti arány megállapítása nagyon bizonytalan. További problémák adódnak, ha a jegybank nem piaci kamatozással is nyújt hiteleket, például az államháztartásnak vagy a kereskedelmi bankoknak. Ezért az opportunity cost seigniorage ezzel a módszerrel általános érvénnyel nem számítható.

A nemzetközi irodalomban az opportunity cost seigniorage számításához általában az államkötvények átlagos hozamát használják, *Hochreiter–Rovelli–Winckler* [1995] az átlagos pénzpiaci kamatlábat. A kamatláb meghatározásának elméleti problémáját a szerzők nem oldják meg. A kiválasztásnál az játssza a legnagyobb szerepet, hogy a kamatlábak milyen könnyen hozzáférhetők. A kincstárjegyek átlagos hozamát az egyes országok az IFS-ben általában közzéteszik, míg az egyéb szóba jöhető kamatlábakról nehezebb információt szerezni.

A kiterjesztett monetáris seigniorage

A monetáris seigniorage és az opportunity cost seigniorage „összeházasításával" részben megoldhatók azok a problémák, amelyekről a monetáris seigniorage kritikája kapcsán szóltam. Ezt az „összeházasított" fogalmat *Neumann* [1992] nyomán kiterjesztett mone-

táris seigniorage-nak nevezzük. Ez a seigniorage-fogalom a monetáris bázis növekményének azt a részét tartalmazza, amely a jegybank tárcájában lévő állampapír-növekmény, illetve az államnak nyújtott jegybanki hitel növekedése következtében jön létre. Emellett tartalmazza azt a kamatbevételt, amely a monetáris bázis azon része kapcsán illeti meg a jegybankot, amely nem a költségvetésnek nyújtott hitel következtében jött létre.

Képletben:

$$S_3 = dNG + i\,[(C + RR + FR) - NG] - i_{RR}\,RR, \tag{4}$$

ahol

S_3 a kiterjesztett monetáris seigniorage,

NG a jegybank által a költségvetésnek nyújtott nettó hitelek és a jegybank tárcájában lévő állampapírok állománya.

A képlet – és ezen keresztül az egész fogalom – használhatatlan abban esetben, ha jegybank által a költségvetésnek nyújtott hitel és a jegybank tárcájában tartott állampapír-állomány nagyobb, mint a monetáris bázis, azaz $C + RR + FR$. (A későbbiekben látni fogjuk, hogy Magyarországon pontosan ez a helyzet.)

További problémát jelent, ha a jegybank a költségvetésnek nyújtott nettó hitelnövekmény egy részét, d_1NG-t, nem látja összhangban monetáris politikai célkitűzéseivel, ezért az emiatt keletkezett többlet pénzmennyiséget semlegesíti, például jegybanki letéti jegy kibocsátásával. Az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy a letéti jegy kamatlába megegyezik a reprezentatív kamatlábbal, *i*-vel. Ekkor a képlet a következőképpen alakulhat.

$$S_3 = dNG + i[(C + RR + FR) - NG] - i_R RR - id_1NG. \tag{5}$$

A kiterjesztett monetáris seigniorage fogalmával szemben felhozható még az is, hogy ez a koncepció stock és flow jellegű változókat kever össze. A monetáris bázis stock, míg a kamat flow.

Mérési eredmények

Dupuy [1993] nyolc EU-országra vonatkozóan az 1990. évi adatokat felhasználva az előző fejezetben ismertetett módszerekkel számította ki a monetáris és az opportunity cost seigniorage-t. A monetáris seigniorage számítása során a kötelező tartalékra fizetett kamatokat – Gros gondolatmenetével ellentétben – nem vette figyelembe, holott a kevésbé fejlett országokban, ahol a tartalékráta magasabb, általában fizetnek kamatokat. (*MNB* [1992].)

Az összehasonlítás kedvéért már itt közlöm a magyar adatokat is. A monetáris seigniorage *Oblath–Valentinyi* [1993] tanulmányából való. Ők a kötelező tartalékra fizetett kamatokat a számítás során figyelembe vették, de azt az adatot is közlik, amely ezt nem veszi figyelembe. Én ezt az adatot zárójelben közlöm. Az opportunity cost seigniorage a későbbiekben levezetésre kerülő saját számításom. Mivel a számításokat 1991-től végeztem, itt az 1991. évi adatot közlöm. A magyar adatok a GDP százalékában vannak megadva. A számítások eredményeit az *1. táblázat* szemlélteti.

1. táblázat
Seigniorage és a seigniorage-t befolyásoló néhány tényező az Európai Unió nyolc országában 1990-ben

Ország	Seigniorage a GNP százalékában		Monetáris bázis a GNP százalékában		Tényleges tartalékráta	Fogyasztói árindex
	S_1 (monetáris)	S_2 (opportunity cost)	összesen	bankrendszeren kívüli készpénz		
Portugália	2,24	2,28	16,43	8,87	7,51	113,3
Görögország	3,81	3,51	20,27	10,4	17,97	120,8
Spanyolország	-0,58	2,89	19,68	9,14	17,47	106,7
Olaszország	1,20	1,84	15,54	5,37	16,33	106,3
Franciaország	-0,22	0,55	5.50	4,05	3,90	103,4
Németország	1,15	0,95	10,75	6,49	7,22	102,7
Egyesült Királyság	0,04	0,44	4,00	2,97	1,09	105,9
Belgium	0,20	0,63	7,25	6,90	0,91	103,4
Magyarország	2,8 (3,0)	3,5	14,4	8,8	22,9	129,0

Forrás: *Dupuy* [1993], *Oblath-Valentinyi* [1993], a fogyasztói árindex és a magyar monetáris adatok: IFS.

A táblázatból látható, hogy a monetáris seigniorage a vizsgált évben két országban is negatív, ami – miként az előző fejezetben írtam – közgazdaságilag értelmezhetetlen. Azokban az országokban, ahol a kötelező tartalékráta és az infláció magasabb, a seigniorage is magasabb értéket mutat. A monetáris és az opportunity cost seigniorage általában hasonló eredményt ad.

A két seigniorage akkor egyezik meg, ha $dH = iH$, tehát ha a monetáris bázis növekedése megegyezik a kamatlábbal. Ez véletlenszerűen is bekövetkezhet, de akkor mindenképpen bekövetkezik, ha a monetáris bázis forgási sebessége állandó és a GDP növekedési üteme megegyezik a kamatlábbal.

Dinamikus elemzések alapján *Gros* [1989] arra a következtetésre jut, hogy a két seigniorage növekedése általában egyszerre gyorsul vagy lassul. Ez érthető: ha a monetáris bázis gyorsabban nő, mint egy megelőző időszakban, ez általában gyorsuló inflációt, tehát növekvő nominális kamatszínvonalat jelent, ami a készpénztartás haszonáldozati költségét (opportunity costját) növeli. Ez általában valóban igaz, bár ha a kötelező tartalékráta vagy a készpénz forgási sebessége változik, illetve a gazdaság növekedése – vagy zsugorodása – számottevő, nem szükségszerű az együttmozgás. Dupuy négy ország negyedéves adatait vizsgálta 17 év intervallumban, s arra a megállapításra jutott, hogy a két seigniorage közötti korreláció nem szoros: 0,13 és 0,58 között változik.

A seigniorage mint a jegybank monopoljövedelme (monopol seigniorage)

Egy olyan seigniorage meghatározást dolgoztam ki, amely eltekint az opportunity cost fogalmától, s közvetlenül a jegybank jövedelmét veszi alapul. Ezt monopolseigniorage-nak nevezem. A jelenlegi intézményi keretek között ugyanis az újkori pénzteremtésből származó jövedelem – a nagyságrendjében jelentéktelen érmekibocsátás jövedelmétől eltekintve – a világ valamennyi országában a jegybanknál jelentkezik. Ez abból adódik, hogy a bankjegykibocsátás monopóliumát az állam a jegybankra ruházta, s a jegybank-

oknak azokban az országokban, ahol a kötelező tartalék intézménye létezik, törvényi felhatalmazásuk van arra, hogy kötelező tartalékot írjanak elő a pénzintézetek számára. Seigniorage-jövedelemnek azonban a jegybank jövedelmének csak azt a részét tekinthetjük, amely a monetáris bázis létrehozásának monopóliumából fakad.

A jegybanknak a monetáris bázis létrehozásának monopóliuma miatt az alábbi forrásokból keletkezik jövedelme.

– Ha a jegybank devizát vásárolt, s így teremtett monetáris bázist, a monopoljövedelem a devizavásárlás következtében keletkezett devizatartalék hozama. Ebben az esetben az opportunity cost seigniorage és a pénzkibocsátásból származó tényleges monopoljövedelem különbözik. Ha ugyanis a kereskedelmi bank (vagy egy vállalat) devizában hitelt vett fel, s azt a jegybanknak eladta, a kereskedelmi bank opportunity costja hitelkamat, míg a jegybanknak a pénzkibocsátásból származó jövedelme betéti kamat, ami a hitelkamatnál kevesebb.

– Ha a jegybank hitelt nyújtott – hazai pénzben – a kereskedelmi bankoknak, a monopoljövedelem a kereskedelmi bankoktól kapott kamatbevétel. Ha a jegybank államkötvényt vásárolt, s ily módon teremtett monetáris bázist, a monopoljövedelem az államkötvény hozama. Ez utóbbi két esetben azonban ez a megközelítés csak akkor használható, ha a jegybank nem kedvezményes kamatozással nyújt hitelt a bankrendszernek, illetve az államnak. Ha ugyanis a hitelnyújtás kedvezményes kamatozású, a jegybank a seigniorage egy részét ezzel a módszerrel engedi át az államnak, illetve az üzleti szektornak.

A fentiek szemléltetésére képzeljünk el egy jegybankot, amelynek nincsenek költségei, nincs alaptőkéje, nincsenek devizatartozásai és nincs tartaléktőkéje. A bank kizárólag pénzkibocsátással foglalkozik, nyeresége tehát megegyezik a seigniorage-zsal. Bankunk absztrakt mérlege a következő képet mutatja. (Zárójelben az aggregátum rövidítése szerepel.)

Eszköz (*A*)	Forrás (*L*)
Nettó hitel a költségvetés számára (*NG*)	Forgalomban lévő készpénz (*C*)
Hitelek a pénzintézeteknek (*B*)	Pénzintézetek jegybanki tartalékai (*R*)
Devizaeszközök (*FA*)	

Az aggregátumok éves átlagos állományát véve, a jegybank nyeresége (*P*) a következő lesz.

$$P = S = NG\, i_{NG} + B\, i_B + FA\, (i_{FA}+e), \tag{6}$$

ahol

i a kamatláb, indexben annak az aggregátumnak a jelölése szerepel, amelyre a kamatláb vonatkozik,

e az év során bekövetkezett árfolyamváltozás. (Leértékelődés esetén az előjel pozitív.)

Tegyük fel, hogy képzeletbeli jegybankunk egy olyan országban van, amelyben a pénz- és tőkepiac teljesen olajozottan működik, nincs leértékelési kockázat, a leértékelési várakozások mindig igazolódnak. Ekkor feltételezhetjük, hogy jegybankunk valamennyi eszköze után ugyanolyan mértékű (*i**) kamatot kap.

$$i_{NG} = i_B = (i_{FA}+e) = i^*. \tag{7}$$

Vitatható, hogy a pénzkibocsátás révén keletkezett devizatartalékok teljes hozamát seigniorage-bevételként számba vegyük-e. Gondolkodhatunk ugyanis úgy is, hogy a hozamnak az a része, amely arbitrázs- vagy fedezeti műveletekből keletkezett, nem a jegybank monopóliumából fakad, hanem a bank dolgozóinak ügyességétől függ. Ha így gondolkodunk, meg kell állapítanunk egy elvárt hozamot (*bench-mark*), s az e fölötti hoza-

mot nem seigniorage-bevételként tartjuk nyilván, hanem olyan profitelemként, amely vagy amelynek egy része, a profit kialakulásában részt vevő személyek között szétosztásra kerülhet. E gondolatmenetben azonban két buktató van. Az egyik az, hogy a benchmark kialakításában valószínűleg ugyanazok a személyek vennének részt, akik a profitból is részesülnének, így előfordulhatna, hogy alacsonyan állapítanák meg. A másik, hogy egyes időszakokban a hozam a bench-mark alatt alakulhatna. Ezért úgy vélem, hogy a devizatartalékok teljes hozamát indokolt seigniorage-ként számba venni. A tartalékok kihelyezésénél a jegybankok különben általában konzervatív magatartást követnek: első rendű feladat a biztonságos kihelyezés, s a profitmaximalizálás csak ezen belül kap szerepet. A bench-marknak az egyéni teljesítmények mérésénél van szerepe.

Ha a jegybank fizet kamatot a pénzintézetek tartalékaira, a fizetett kamat csökkenti a seigniorage-t és a jegybank nyereségét. Ekkor:

$$P = S = NG\, i^* + B\, i^* + FA\, i^* - R\, i_R = C\, i^* + R\, (i^* - i_R). \qquad (8)$$

Tegyük fel, hogy képzeletbeli jegybankunk hitelt vesz fel devizában, vagy devizabetéteket fogad el, más szóval devizaforrásokat is tart. Erre akkor kerül sor, ha a pénzintézetek vagy a költségvetés olyan mennyiségű devizát vásárolnak a jegybanktól, amelyre a külföldi eszközök (a devizatartalékok) nem biztosítanak fedezetet. A világban nem általános, hogy a jegybank devizaforrásokat tart. A külföldi hiteleket általában a költségvetés veszi fel. Mégis foglalkozom ezzel az esettel, mivel Magyarországon a jegybank veszi fel a külföldi hiteleket.

A jegybank absztrakt mérlege a következőképpen módosul:

Eszköz *(A)*	Forrás *(L)*
Nettó hitel a költségvetésnek (*NG*)	Forgalomban lévő készpénz (*C*)
Hitelek a pénzintézeteknek (*B*)	Pénzintézetek jegybanki tartalékai (*R*)
Deviza eszközök (*FA*)	*Devizaforrások (FL)*

Nyilvánvaló: a nettó devizaeszközök (*FA* – *FL*) csökkenése csökkenti a monetáris bázist, csökkenti a seigniorage-t. A jegybank nyeresége, még mindig tökéletes pénz- és tőkepiacot feltételezve (tehát $i_{FL} = i^*$) a következőképpen alakul:

$$P = S = NG\, i^* + B\, i^* + FA\, i^* - FL\, i^* - R\, i_R = C\, i^* + R\, (i^* - i_R). \qquad (9)$$

A jegybank egyéb jövedelmei

Létezhetnek a jegybanknak olyan jövedelmei is, amelyek nem a pénzteremtéssel kapcsolatosak, s ezért ezeket nem indokolt a seigniorage részeként számba venni (*OR*). E jövedelmek a jegybank nyereségét növelik. A jövedelmek egy része monopoljövedelem, másik része nem a jegybank monopóliumából fakad.

Monopoljövedelmek például a következők.

– Az ország törvényei előírhatják, hogy a kereskedelmi bankok a birtokukba jutott deviza egy részét a jegybankban tartsák. Ekkor előfordulhat, hogy a jegybank alacsonyabb kamatot fizet a kereskedelmi bankoknak, mint amennyit a piacon elérhetnének. Ekkor a monopoljövedelem a kereskedelmi bankoknak fizetett és az ily módon létrejött devizatartalék után kapott kamat különbsége.

– Az ország törvényei azt is előírhatják, hogy az exportőrök vagy bizonyos termékek exportőrei a piaci árfolyamnál alacsonyabb árfolyamon adják el devizájukat a jegybank-

nak, míg a jegybank a devizát piaci árfolyamon adja el a gazdaság szereplőinek. Ebben az esetben a monopoljövedelem a devizavásárlás és a devizaeladás során alkalmazott árfolyam különbsége.

– Az is előfordulhat, hogy a jegybank engedélyezési feladatokat lát el valamilyen törvényi felhatalmazás alapján, s engedélyezési illetéket szed. Ugyancsak törvényi felhatalmazás alapján előfordulhat, hogy a jegybank bírságokat vet ki.

Nem monopol jellegű jövedelmek például az alábbiak.

– Az Egyesült Államokban egymással párhuzamosan több zsírórendszer működik. Az egyiket, amely az Egyesült Államok napi bankközi forgalmának mintegy 30 százalékát bonyolítja le, a Fed üzemelteti. A fizetési forgalom biztonságának fenntartása ugyanis a Fed kötelezettsége. Annak érdekében azonban, hogy a többi zsírórendszer működését ne akadályozzák, a szolgáltatásért olyan árat szabnak, amely a többi zsírórendszer árának átlaga. Ennek következtében a Fednek e tevékenységből nyeresége származik.

– Más országokban a jegybank egyéb kereskedelmi banki szolgáltatásokat végezhet, például kereskedelmi bankok részére külföldi kiutalásokat teljesíthet, s ezekért díjat szedhet.

– Olyan országokban, ahol a bankjegynyomda a jegybank tulajdonában van, a pénzjegynyomda külső megrendelésre végzett munkáikért kapott ellenérték is a jegybank bevételei között szerepel. Hasonló bevétel, ha a jegybank ingatlanjait bérbe adja, kiadványait árusítja.

– Ide sorolható a jegybank befektetései után kapott osztalék.

– Az előzőekben eltekintettünk a jegybank tartalékaitól. Ha ezt az absztrakciót feloldjuk, a tartalékokkal is foglalkoznunk kell. *Hochreiter–Rovelli–Winckler* [1995] úgy gondolkodik, hogy a tartalék nem elköltött seigniorage, amely további seigniorage-t termel. Ezért a tartalékok után kapott jövedelmet a seigniorage részeként veszik számba. Álláspontom szerint a tartalékképzés a jegybanki nyereség felhasználásának egyik lehetősége. Ezért a tartalékok utáni jövedelem már nem seigniorage, hanem a jegybank egyéb jövedelme. A bankoknak általában van tartalékuk, ez nem jegybanki sajátosság. Ezért a tartalékok utáni jövedelem nem monopol jövedelem. Más kérdés, hogy nehezen, vagy esetleg egyáltalán nem követhető nyomon, hogy a tartalékok milyen eszközben vannak, ezért a hozam meghatározása nehézségekbe ütközik.

– Hasonlóképpen: a jegybank nem monopol jellegű jövedelmei közé sorolandó az alaptőkéből származó jövedelem. A jövedelem számbavételével kapcsolatos problémák itt is fennállnak.

– Magyarországon a jegybank állampapírok lakosság részére történő értékesítésével és visszavásárlásával is foglalkozik, s ezen bizonyos jövedelem keletkezik.

A jegybank költségei

A továbbiakban nem tekinthetünk el a jegybank költségeitől (*OE*): a munkabérektől, közterhektől, különböző anyagok, szolgáltatások vásárlásától. Itt jegyzem meg, hogy a jegybank több országban olyan térítésmentes szolgáltatásokat nyújt, amelyek nem tartoznának a jegybank szigorúan vett feladatai közé: például bankfelügyelet, állampapír értéktárkezelés, országos cégregiszter. Az e feladatok ellátására fordított kiadások is a jegybank költségei között szerepelnek. A jegybank egyéb jövedelmei és költségei a seigniorage és a nyereség közötti kapcsolatot a következőképpen módosítja:

$$P = S + OR - OE. \tag{10}$$

Ha szigorúan tartanának magunkat ahhoz a definícióhoz, hogy a seigniorage a jegybank pénzkibocsátás miatt keletkezett monopolnyeresége, a pénzkibocsátással kapcsola-

tos költségeket le kellene vonni a seigniorage-ból, ezeket nem a bank egyéb költségei között kellene számba venni. Így például külön számba kellene venni a bankjegynyomtatással, pénzveréssel, pénzkezeléssel, pénzmegsemmisítéssel, a kötelező tartalék megállapításával, nyilvántartásával, a pénzkibocsátás révén keletkezett devizatartalékok kezelésével kapcsolatos költségeket. Ezek a költségek jelen vizsgálatunk szemszögéből mások, mint a jegybank egyéb működési költségei, például a monetáris politika vitelével kapcsolatos költségek. A jegybankokban azonban általában nem határolják el a költségeket a fentiek szerint. Az általam ismert jegybankok közül egyedül a Bank of England határolja el szigorúan az emissziós részleg (Issue Department) költségeit. Olyan elhatárolást azonban tudomásom szerint egyetlen jegybankban sem alkalmaznak, amely különbséget tenne a devizavásárlás révén keletkezett devizaeszközök és az egyéb módon keletkezett devizaeszközök menedzselésével kapcsolatos költségek között.

A továbbiakban szüntessük meg azt a feltételezést, hogy a jegybank valamennyi eszköze után ugyanolyan mértékű kamatot kap, s ez megegyezik a devizaforrások után fizetett kamat mértékével is. Ha ezt a feltételezést megszüntetjük, i^*-ot a készpénz és a kereskedelmi banki tartalékok képzett hozamaként kell meghatároznunk. Egy olyan hozamot vagy a hozamok egy olyan átlagát kell választanunk, amelyet a jegybank nem szubvencionált, de nem is büntetőkamattal hitelezett eszközei után kap. Itt látható köztem és az opportunity cost seigniorage hívei közötti különbség. Az opportunity cost seigniorage hívei i^*-ot valamilyen, a gazdaságban általánosan érvényesülő kamatlábként definiálják, míg én a jegybank jövedelmezőségi kimutatásából származtatom.

$$S = C\,i^* + R\,(i^* - i_R). \tag{11}$$

Ha $i_{NG} < i^*$, ez azt jelenti, hogy a jegybank kamattámogatást nyújt a költségvetésnek. A kamattámogatás összege $NG(i^*-i_{NG})$. Ez a jegybank profitját csökkenti. Ha $i_B < i^*$, a jegybank a bankrendszernek, vagy/és a bankrendszeren keresztül a vállalati szektornak nyújt kamattámogatást. A támogatás összege $B(i^*-i_B)$. Ez is csökkenti a jegybank profitját.

Ha $(i_{FA}+e) < i^*$, illetve $(i_{FL}+e) < i^*$, ez azt jelenti, hogy a belföldi kamatszínvonal magasabb, mint amit a külföldi kamatszínvonal és a leértékelés indokolna. A belföldi kamatszínvonal tehát kockázati prémiumot tartalmaz. A jegybank haszonáldozatot hoz azzal, hogy a monetáris bázis egy részét külföldi eszközben (FA) tartja, ahhoz képest, hogy i^* kamattal hazai pénzben hitelezné. Nem beszélhetünk külföldnek nyújtott kamattámogatásról, mivel míg a költségvetéssel és a kereskedelmi bankokkal szemben alkalmazott jegybanki kamatszínvonal jegybanki vagy kormányzati döntés eredménye, a külföldi tartalékok hozama, illetve a kockázati prémium adottság. Ez azonban nem változtat azon, hogy a haszonáldozat csökkenti a jegybank profitját. A csökkenés mértéke $FA\ [i^*-(i_{FA}+e)]$.

Külföldi forrásbevonás (FL) esetén viszont a jegybank a seigniorage-on felül többletnyereségre tesz szert azáltal, hogy a devizában felvett pénzt hazai pénzben kölcsönzi tovább. A kockázati prémiumot a jegybank kapja. A többletnyereség összege $FL\ [i^*-(i_{FL}+e)]$. Ha a hazai pénzben történő továbbkölcsönzés nem i^* kamatlábon, hanem alacsonyabb kamattal történik, ez a nyereség nem jelentkezik. Számbavétele azonban szükséges, mert a kamatszubvenciókhoz ez is felhasználásra kerül.

Ha $i_{NG} > i^*$ vagy $i_B > i^*$, ez azt jelenti, hogy a jegybank a kormányzatnak vagy a bankrendszernek büntetőkamattal ad hitelt. Például kényszerhitelt nyújt a folyószámla fedezetlensége miatt. Ez a seigniorage-on felül többletnyereséget jelent.

Ha $(i_{FA}+e) > i^*$, illetve $(i_{FL}+e) > i^*$, ez azt jelenti, hogy a belföldi kamatszínvonal alacsonyabb, mint amit a külföldi kamatszínvonal és a leértékelés indokolna. Ez akkor fordulhat elő, ha egy évben a leértékelési várakozás kisebb volt, mint amilyen mértékű

leértékelés megvalósult, vagy kisebb felértékelődés valósult meg, mint amire a pénzpiaci szereplők számítottak, illetve ha az adott ország valutája jellemzően erős, s ezért a kamatszínvonal jellemzően alacsonyabb. Az alacsonyabb kamatszínvonal az országok közötti konjunktúraciklus eltolódásból is adódhat. Ekkor a jegybank a seigniorage-on felül többletnyereségre tesz szert, ha devizatartalékot tart. Devizaforrás-bevonás esetén viszont vesztesége keletkezik, mivel hazai pénzben való továbbkölcsönzés esetén kevesebb kamatot kap, mint amit a devizaforrásokért fizetnie kell (az árfolyamváltozást figyelembe véve).

A jegybank nyeresége és a seigniorage közötti módosult kapcsolatot a (12) egyenlet írja le. Az egyenletet úgy állítottam össze, hogy az előjelek $(i_{FA}+e) < i^*$, $(i_{FL}+e) < i^*$, $i_{NG} < i^*$, illetve $i_B < i^*$ esetén relevánsak, mivel a cikk második részében bemutatásra kerülő magyar esetnek általában ezek az egyenlőtlenségek felelnek meg. Az egyenlet azonban akkor is értelmezhető, ha a fenti egyenlőtlenségek nem állnak fenn.

$$P = S + OR - OE - NG\,(i^*-i_{NG}) - B\,(i^*-i_B) - FA\,[i^*-(i_{FA}+e)] + FL\,[i^*-(i_{FL}+e)]. \quad (12)$$

Tételezzük fel, hogy a jegybank devizaeszközei homogének, azaz valamennyi devizaeszköz kamata ugyanannyi (i_{FL})! Ekkor a (12) egyenlet egyszerű algebrai átrendezések után a következő alakot ölti:

$$P = S + OR - OE - NG(i^*-i_{NG}) - B(i^*-i_B) + (FL - FA)[i^*-(i_{FL}+e)] - FA(i_{FL} - i_{FA}). \quad (13)$$

Ha az egyenletet előjelek szerint rendezzük:

$$S + (FL - FA)[i^*-(i_{FL} + e)] + OR = NG(i^*-i_{NG}) + B\,(i^*-i_B) + FA(i_{FL} - i_{FA}) + OE + P.$$

Az egyenletből látható, hogy a jegybank bevételei a seigniorage mellett a nettó devizatartozás *(FL – FA)* hazai valutában történő továbbkölcsönzése miatti nyereség és az egyéb bevételek. Ezeket a bevételeket a jegybank a költségvetés és a bankrendszer piaci kamatozásúnál alacsonyabb kamatozású hitelei szubvencionálására fordítja, ebből fedezi egyéb kiadásait, s ez kell hogy fedezetet biztosítson a devizatartalék-tartás költségeire is. Ha ezek a szubvenciók és költségek nem emésztik fel a jegybank bevételeit, a jegybanknak lesz nyeresége. A jegybank tehát csak akkor lesz nyeresége, ha

$$S + (FL - FA)\,[i^*-(i_{FL} + e)] + OR > NG\,(i^*-i_{NG}) + B\,(i^*-i_B) + FA\,(i_{FL} - i_{FA}) + OE.$$

Meg kell jegyezni, hogy az egyenlet a devizatartalék-tartás költségeinek csak azt a részét tartalmazza explicit formában, amely abból adódik, hogy a devizaeszközök után fizetett kamat magasabb, mint a devizatartalék után kapott kamat. A devizatartalék menedzselésével kapcsolatos költségek az egyéb kiadások között szerepelnek.

A spekulatív tőkebeáramlás hatása

Ha a belföldi kamatláb magasabb, mint a külföldi kamatláb és a várható leértékelés összege, és a spekulatív tőkebeáramlásnak nincs, vagy nem hatékony az adminisztratív korlátja, valószínűleg megindul a spekulatív tőke beáramlása. A spekulatív tőkét a jegybank váltja át hazai valutára.

Legyen a spekulatívtőke-beáramlás összege *dFA*! Ezzel az összeggel nőnek a jegybank devizatartalékai, s ugyanekkora összeggel növekszik a monetáris bázis. Ha az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy a monetáris bázis növekedése teljes egészében készpénzben valósul meg, vagy a tartalékokra a jegybank nem fizet kamatot, a seigniorage növekedése *dFAi** lesz. A (13) képletből látható, hogy ugyanakkor csökken a nettó devizatartozás hazai valutában történő továbbkölcsönzése miatti nyereség, s nőnek a deviza-

tartalék tartás költségei. A jegybank profitjára a spekulatív tőkebeáramlás az alábbi hatást gyakorolja:

$$dP = dFA\ (i_{FA} + e).$$

Ha azonban a jegybank úgy véli, hogy a monetáris bázis növekedése káros folyamatokat indítana el a gazdaságban, a monetáris bázis növekedését semlegesíti. Ezt úgy teheti meg, hogy i^* kamatozású letéti jegyet bocsát ki, i^* hozamú állampapírokat ad el, vagy csökkenti a bankrendszernek i^* kamattal nyújtott hiteleket. A monetáris bázis ebben az esetben nem nő, nem keletkezik többlet seigniorage-bevétel, a semlegesítés költségei viszont $dFAi^*$ összeget tesznek ki. A spekulatív tőkebeáramlás a jegybank nyerségét csökkenteni fogja.

$$dP = dFA\ [(i_{FA} + e) - i^*].$$

Megjegyzem: ha a jegybank úgy véli, hogy a monetáris bázis növekedése kívánatos, akkor is kedvezőbb megoldás a bankrendszernek több hitelt nyújtani, vagy a bankrendszertől állampapírt vásárolni, mint forró devizát venni. A forró deviza vásárlása esetén ugyanis csökken a jegybank nettó devizatartozása, ezért csökken a nettó devizatartozás hazai valutában történő továbbkölcsönzése miatti nyereség, nőnek a devizatartalék-tartás költségei.

Még egy megjegyzés: a spekulációs tőkebeáramlás nemcsak akkor okoz problémát, amikor megvalósul. Jóllehet: akkor kell dönteni arról, hogy a jegybank a többletlikviditást sterilizálja-e, s ha igen, milyen módon. A spekulációs tőkéket kezelő alapok az egyes országok számára kereteket állapíthatnak meg, így egy idő múlva a tőkebeáramlás lelassulhat, s állandósulhat egy bizonyos szinten. A spekulációs tőke beáramlásának káros hatásai azonban nem szűnnek meg akkor, amikor a tőkebeáramlás üteme lelassul, vagy a beáramlás megszűnik. A jegybank mindennap veszít nyereséget, amíg a spekulációs tőke az országban tartózkodik.

A seigniorage, illetve a jegybanki nyereség felhasználása

A jegybank nyereségének döntő része általában a seigniorage-ból származik. A nyereség felhasználása – hasonlóan minden gazdálkodó szervezethez – elvileg a következőképpen történhet:

A tulajdonosok kapják. A jegybankok általában részvénytársasági formában működnek, s a tulajdonos kizárólag az állam. Abban az esetben, ha a tulajdonos nemcsak az állam, általános, hogy a nyereségfelosztásra nem a részvénytársaságok általános szabályai vonatkoznak, hanem azt külön törvény szabályozza, s a tulajdonosok törvényben szabályozott, monopolprofitot nem tartalmazó osztalékra jogosultak. (A törvény arra is kitér, hogy a tulajdonosok nem gyakorolhatnak befolyást a bank döntéseire.)

Az Egyesült Államokban a szövetségi jegybankrendszert (Federal Reserve System) alkotó 12 jegybank (Federal Reserve Bank) részvényei teljes egészében kereskedelmi bankok tulajdonában vannak. A részvények törvényben rögzített, évi 6 százalékos hozamot biztosítanak, s a jegybankrendszer éves nyereségének kb. 95 százaléka (jelenleg kb. 20 milliárd dollár) a központi költségvetésbe kerül. (*The Federal Reserve System* [1984].) Belgiumban a jegybank részvényeinek 50 százaléka tőzsdei forgalomban van, s csak 50 százalékban tulajdonos az állam. A jegybank jövedelmének kb. 60 százalékát az állam különböző jogcímeken elvonja, s a bank működési költségeinek és különböző tartalékképzések levonása után a jövedelemnek csak kb. 3 százaléka kerül szétosztásra a rész-

vénytulajdonosok között. Ausztriában a jegybank tulajdonosai a szociális partnerek. Törvény által megállapított maximum 10 százalékos osztalékot kapnak.

Az állam adóként elvonja. Nincs jelentősége annak, hogy a állam tulajdonosként kapja-e a jövedelmet, vagy adójövedelmet kap. Mégis: a részvénytársasági szabályozás miatt általános, hogy az állam a nyereség egy részét mint adóbevételt kapja.

A bank tartalékait növeli. A jegybank általános tartalékképzési szabályai országonként különbözők. Az Egyesült Államokban például a tartaléknak el kell érnie az alaptőke összegét, Németországban a bankjegyállomány 5 százalékát. Árfolyamkockázatokra, a váltó-viszontleszámítolásra, s a kockázatos belföldi bankoknak nyújtott hitelekre céltartalékot képezhetnek. Emellett az ország konjunkturális állapotát figyelembe véve, a jegybank és a kormány esetenként is dönt arról, hogy milyen nagyságú eredménytartalékot képez. A költségvetésnek átutalt nyereség ugyanis ugyanúgy növeli a monetáris bázist, mint a pénzteremtés bármely más módja. Elméletileg a semleges megoldás az lenne, hogy a belföldi műveletekből származó nyereséget a jegybank a költségvetésnek átutalja, hiszen a nyereség e részének képzésekor a monetáris bázis csökkent. A külföldi műveletekből származó nyereségből viszont tartalékot képez, vagy külföldön használja fel. (Az osztrák nemzeti bank például az utóbbi időben Brüsszelben vásárol ingatlanokat.)

A bank reálberuházásokra fordítja (például székházépítés, számítógépek beszerzése). A beruházások megvalósítása általában a tulajdonos állam beleegyezésétől függ. Egy érdekesség: Ausztriában a jegybank portfóliójában tart értékes hangszereket, amelyeket osztrák művészeknek ingyenes használatba ad.

A bank alkalmazottai között kerül felosztásra nyereségrészesedésként, prémiumként.

A bank alapokat, alapítványokat támogat. Az osztrák nemzeti bank például 1993-ban 750 millió schillinget utalt át egy alapítványnak magánképgyűjtemény megvásárlása céljából. Emellett tartalékai egy részének hozamát minden évben egy kutatásokat támogató alapnak utalja át. Ez 1993-ban 250 millió schillinget tett ki. Bár ez az összeg az Ausztriában kutatásokra fordított állami támogatásoknak csak kis hányadát teszi ki, mégis bizonyos fokig tehermentesíti az államot, s emellett a jegybank tekintélyét is növeli.

Olyan országokban, ahol a jegybank úgynevezett kvázifiskális tevékenységeket is végez, a seigniorage-nak az előbbiektől eltérő felhasználásai is előfordulnak. Ezek általában a jegybank költségeit növelik, tehát profitját csökkentik. a seigniorage és a jegybank nyeresége tehát elválik egymástól. a seigniorage felhasználási területei általában a következők (*Fry* [1993], *Leone* [1993]):

- a jegybank kedvezményes kamatozású vagy kamatmentes hitelt nyújt a költségvetésnek,
- a jegybank kedvezményes kamatozású vagy kamatmentes hitelt nyújt a pénzintézeteknek vagy közvetlenül a vállaltoknak. Ilyen hitelek általában bizonyos tevékenységek (például mezőgazdaság, exportra termelés) vagy bizonyos régiók fejlesztését szolgálják,
- preferált vállalatok vagy tevékenységek hiteleire a jegybank garanciát nyújt (ebben az esetben a jegybanknak csak akkor merül fel költsége, ha a garancia beváltásra kerül),
- a jegybank árfolyam-garanciát nyújt,
- olyan országokban, ahol többes árfolyamrendszer működik, előfordul, hogy a jegybank preferenciális árfolyamon ad el devizát bizonyos vállalatoknak, míg a devizát magasabb árfolyamon vásárolja,
- egyes országokban a jegybank szanálja a fizetésképtelenné vált bankokat, és betétbiztosítási tevékenységet is végez. (Paraguayban például a jegybank a GDP 6 százalékát kitevő veszteséget szenvedett el három nagybank szanálása miatt.)

Az európai központi bankok rendszeréről és az európai központi bankról szóló EU-direktíva előírja, hogy a központi bankoknak elkülönítve ki kell majd mutatniuk a készpénzkibocsátásból és az érintett országok területén működő kereskedelmi bankoknak a

központi bankokban elhelyezett tartalékaiból származó bevételt. Ezt a bevételt a direktíva monetáris bevételként definiálja. Ezt a bevételt az érintett központi bankok között 50 százalékban az ország GDP-je, s 50 százalékban a népesség arányában fogják elosztani (*Läufer* [1994]). Az *1. táblázatból* látható, hogy a készpénzforgalom az Európai Unió déli országaiban általában nagyobb súlyt képvisel. Ennek oka lehet, hogy ezekben az országokban a készpénzkímélő fizetési módok kevésbé elterjedtek, de ok lehet a feketegazdaság nagyobb aránya is. Ezek az országok vitatják a monetáris bevétel tervezett felosztásnak az igazságosságát. (A déli országokban a pénzintézetek kötelező tartaléka is magasabb, de ez az európai központi bank életbe lépésekor valószínűleg egységesül.)

A régi seigniorage-fogalom tovább él

Az aranypénzrendszerből származó seigniorage egyes kutatók gondolatvilágán túl az IMF statisztikai útmutatójában és számos ország gyakorlatában is tovább él.

Az IMF statisztikai útmutatója szerint a seigniorage az érmék névértékének és előállítási költségének különbsége (*IMF* [1986]). (Ez azonban nem tekinthető a seigniorage valamiféle „hivatalos" definíciójának. Mint láttuk, számos, az IMF-ben készült publikáció más definíciót használ.)

Az Európai Unió országaiban gyakori, hogy az érmekibocsátás nem a jegybank, hanem a kincstár monopóliuma. Az Európai Szerződés szerint az érmekibocsátás az európai központi bank megalakulása után is az egyes tagországok joga marad, a kibocsátható mennyiséget azonban az európai központi bank határozza meg. (Az egyes országokban kibocsátott érmék technikai jellemzői olyanok lesznek, hogy zavartalanul felhasználhatók legyenek a többi tagországban.) Az Egyesült Államokban is a kincstár feladata az érmekibocsátás (*Neumann* [1992]). Az érmeállomány terítését – a bankjegyállománnyal együtt – a jegybank végzi, amely névértéken megvásárolja a kincstártól a forgalomhoz szükség érmekészlet-növekményt, s azonnal ki is fizeti. A jegybank pénztáraiban lévő érmeállomány tehát a jegybankmérlegben az eszközök között szerepel. Az érmék névértékének és előállítási költségének különbözete az aranypénzrendszerből ismert seigniorage, ami ebben a rendszerben közvetlenül a kincstár jövedelme. A lakosság érmetartása sokkal kevésbé ingadozik, mint a bankjegytartás, de ha csökkenne is az érmemennyiség, az ebből eredő veszteséget a jegybank viseli. Ez a klasszikus seigniorage-jövedelem nagyságrendjében elenyésző a bankjegykibocsátás és kötelező tartalék miatti seigniorage-zsal szemben.

Külön érdekesség, hogy Belgiumban a legkisebb címletű papírpénzt, az 50 frankost (amíg be nem vonták) a kincstár bocsátotta ki. Németországban az ötmárkás fémpénz mellett létezik ugyanolyan címletű bankjegy is. A fémpénzt a pénzügyminisztérium, a bankjegyet a Bundesbank bocsátja ki. A konkurencia elkerülése érdekében az ötmárkás bankjegy kibocsátására csak a pénzügyminisztérium egyetértésével kerülhet sor.

Magyarországon a bankjegy- és érmekibocsátás egyaránt a Magyar Nemzeti Bank feladata. (1967-ig az érmekibocsátást nálunk is a pénzügyminisztérium végezte.) A Magyar Nemzeti Bankról szóló 1991. évi LX törvény 21. §-a a pénzkibocsátási nyereséget a kibocsátott és a bevonási határidőig forgalomban lévőre át nem cserélt pénz összegének különbségeként definiálja. Ez a meghatározás – mint a fentiekből látható – rendkívül szűk. A jegybanktörvény szerint az így definiált pénzkibocsátási nyereséget az államadósság csökkentésére kell felhasználni. E rendelkezésben is tetten érhető a klasszikus seigniorage-értelmezés továbbélése. Azt sugallja ugyanis, mintha a pénzkibocsátásban az államnak is közvetlen szerepe lenne. A legtisztább megoldás az lenne, ha ez a nyereség a Nemzeti Bankot illetné. (Ez a megjegyzés nem azt jelenti, hogy a jegybanktörvény mó-

dosítására tennék javaslatot. Ha a szóban forgó nyereség az MNB-t illetné, befizetésre kerülne a költségvetésbe. A költségvetés folyó bevételei között jelenne meg, ami azonnal elköltésre kerülne. A mai magyar viszonyok között üdvözölendő minden megoldás, ami az államadósságot csökkenti.)

Inflációs adó

A seigniorage és az infláció között általában pozitív kapcsolat van. Ha magasabb az infláció, általában nagyobb a seigniorage-bevétel. A monetáris seigniorage azért magasabb, mert – változatlan forgási sebesség esetén – magasabb árszínvonal-emelkedés magasabb nominális GDP-t s ezáltal nagyobb monetáris bázist eredményez. Az opportunity cost seigniorage azért magasabb, mert magasabb áremelkedés esetén magasabb a nominális kamatláb, tehát nő a pénztartás haszonáldozata. A monopol seigniorage azért magasabb, mert a monetáris bázis nominálisan nő, s azt a jegybank magasabb nominális kamaton hitelezi a bankrendszernek és a pénzintézeteknek (lásd az *1. táblázatot*).

E felismerésre alapozva egyes szerzők, például *Friedman* [1973] és *Darzen* [1989], a seigniorage-t és az inflációs adót szinonímaként használják. A két fogalmat azonban célszerű megkülönböztetni, a következők miatt.

Először is azért, mert seigniorage akkor is keletkezik, ha nincs infláció. A monetáris seigniorage keletkezése nem szükségszerű, de lehetséges, ha nő a gazdaság monetáris bázis iránti szükséglete. Ez előfordulhat abban az esetben, ha a monetáris bázis forgási sebessége (a GDP és a monetáris bázis hányadosa) változatlan marad, és a gazdaság növekszik. A gazdaság stagnálása vagy zsugorodása esetén pedig akkor növekedhet a monetáris bázis iránti szükséglet, ha a gazdaság készpénzigénye nő, vagy a kötelező tartalék növekszik. Az opportunity cost seigniorage akkor is szükségszerűen keletkezik, ha nincs infláció, sőt akkor is, ha defláció van, mivel a készpénztartásnak akkor is van haszonáldozata az alternatív pénztartási lehetőségekkel szemben. (Kivételt jelentenek azok az extrém esetek, amikor a kereskedelmi bankok a betétek után negatív kamatot fizetnek.) Szükségszerű a seigniorage keletkezése abban az esetben is, ha azt mint a jegybank monopoljövedelmét definiáljuk. Ugyanis defláció esetén is igaz, hogy a jegybank eszközei után kamatbevételt kap, míg forrásai ingyenesek. Friedman ezt az ellentmondást úgy oldja fel, hogy a negatív inflációt (deflációt) is bevonja a vizsgálatba, s gondolatmenete szerint ekkor is keletkezhet pozitív inflációs adó. Ekkor a seigniorage és az inflációs adó valóban egymás szinonimái.

Célszerű a seigniorage és az inflációs adó megkülönböztetése azért is, hogy vizsgálni tudjuk az infláció miatti seigniorage-bevételt. (E célból választja külön a két fogalmat például *Oblath–Valentinyi* [1993].) Lássunk egy-egy példát a monetáris és opportunity cost seigniorage inflációs adó komponensére! Ha a reál GDP növekedési üteme három százalék, az infláció hat százalék, és a monetáris bázis forgási sebessége változatlan, a monetáris bázis növekedésének – a monetáris seigniorage-nak – kétharmada inflációs adó. Ugyanekkor a nominális kamatláb kilenc százalék. Ez a monetáris bázis tartásának opportunity costja, az opportunity cost seigniorage. Ennek is kétharmada az inflációs adó.

Az infláció növekedése esetén azonban az egyéb tényezők változnak. A gazdaság készpénztartási hajlandósága csökken, mivel az elértéktelenedő készpénzből viszonylag egyre kevesebbet tart magánál a lakosság. Ezért az infláció növekedésével nem párhuzamosan nő a seigniorage-ból származó bevétel. Viszonylag alacsony infláció esetén ez a hatás nem jelentős, más tényezők, például a pénzillúzió, erősebbek lehetnek, aminek következtében a készpénztartás még nőhet is. Ez eredményezheti a seigniorage-bevétel növe-

kedését. A jegybank, illetve a kormányzat számára azonban nem a nominális seigniorage-bevétel a lényeges, hanem a reálbevétel. Hiába nő nominálisan az inflációs adó, ha annak reálértéke – éppen az infláció következében – egyre csökken. Létezik az inflációnak egy olyan szintje, amely maximális seigniorage-bevételt eredményez (*Friedman* [1971], *Halpern* [1991], *Oblath–Valentinyi* [1993]). E szint meghatározásakor lényeges szerepe van a jegybankpénz-kereslet infláció szerinti rugalmasságának. Ennek konkrét meghatározása nagy nehézségekbe ütközik, mivel ez a rugalmasság időben is, de az infláció különböző szintjén is változhat.

Az infláció növekedése esetén ugyanis a pénz forgási sebessége nő: mindenki minél gyorsabban igyekszik megszabadulni az értéktelenedő pénztől. Egy bizonyos inflációs szint fölött a hazai pénz szerepét egyre inkább átveszi az arany és a deviza, s egyre jellemzőbb lesz a cserekereskedelem. Például 1946-ban Magyarországon a forint bevezetését megelőzően a pengő és az adópengő a pénzforgalomból csak négy százalékkal részesedett, az arany és a valuta dominált. Az arany és a valuta szerepét a stabilizáció előtti pénzforgalomban alábecsülték: végül is másfélszer annyi aranyat és valutát váltottak át forintra a stabilizációt követő néhány hónapban, mint amennyire számítottak (*Ausch* [1956]). A készpénzforgalom rendkívül gyors és erőteljes csökkenését az 1946. évi magyar inflációban *Bailey* [1956] azzal magyarázza, hogy Magyarországon a lakosság egy generáción belül másodszor élt át hiperinflációt, és még emlékezett a készpénzelkerülés módjaira. (Az első hiperinfláció a pengő bevezetése előtt, 1922–1923-ban volt.) Romániában a hetvenes-nyolcvanas években a Kent cigaretta is funkcionált fizetőeszközként.

Cukierman–Edwards–Tabellini [1989] rámutat arra, hogy a kevésbé fejlett országok, amelyek intézményi vagy technológiai okokból képtelenek arra, hogy fejlett adórendszert építsenek ki, jobban rá vannak szorulva arra, hogy az állami kiadásokat a seigniorage-zsal finanszírozzák. *Goode* [1984] egy regressziós modell segítségével kimutatja, hogy azokban az országokban, amelyekben nagyobb a mezőgazdaság részaránya a GDP termelésében, nagyobb szerepet játszik a seigniorage, mivel a mezőgazdaságban a legnehezebb beszedni az adókat. Ahol a külkereskedelmi forgalom nagyobb szerepet játszik, a seigniorage-bevételek kevésbé lényegesek a költségvetés számára, mivel a külkereskedelemhez kapcsolt adók könnyebben beszedhetők.

Friedman [1971] arra a következtetésre jut, hogy a fejlődő országokban általában magasabb az infláció, mint amit az optimális seigniorage-bevétel indokolna. Ennek okát abban látja, hogy rövid távon – a pénzillúzió miatt – reálértékben is növekedhet a seigniorage-bevétel magasabb infláció esetén is, a magasabb inflációhoz való alkalmazkodás, a készpénztartás csökkentése csak hosszabb időszak alatt jelentkezik. A kormányok pedig általában csak a következő választásokig terveznek.

Véleményem szerint a pénzkeresleti függvény infláció szerinti rugalmasságának meghatározási problémái miatt nem valószínű, hogy a kormányok megterveznék az optimális seigniorage-bevételhez tartozó infláció mértékét. Ha történnek is számítások, azok célja inkább az önigazolás.

Az inflációnak a gazdaságban betöltött szerepét tekintve, az inflációs adó általában nem elsődleges szempont. Sokkal lényegesebb az inflációnak a munkanélküliség csökkentésében betölthető szerepe. A Phillips-görbe szerint bizonyos szintig a növekvő infláció csökkentheti a munkanélküliséget. Egy bizonyos szint fölött azonban az infláció a gazdasági kalkulációt oly mértékben nehezíti, hogy a beruházási tevékenységet csökkenti, ami a munkanélküliség növekedése irányában is hat. Még magasabb szinten az egész gazdaságot szétzilálhatja. Az infláció tehát, különösen ha elszabadul, minden inflációs adóbevételnél nagyobb károkat okozhat. Példák sora bizonyítja, hogy alacsony infláció mellett is lehet alacsony a munkanélküliség, s magasabb infláció mellett is lehet magas.

Az Európai Unió inflációs céljai valószínűleg a maximálisnál alacsonyabb seigniorage-

bevételt eredményeznek. Az EU az inflációs adóval nem számol, a seigniorage-bevételhez passzívan viszonyul, az inflációs, illetve antiinflációs célkitűzések meghatározásakor a gazdaságpolitika hitelességét, kiszámíthatóságát, a gazdasági kalkulációk biztonságát tartja szem előtt.

Az eddigiekben az inflációs adót olyan sajátos adónak tekintettük, ahol az adóalap a monetáris bázis, az adókulcs pedig az infláció. (Mint általában az adózás esetében, itt is megfigyelhető, hogy az adókulcs növelésével párhuzamosan csökken az adóalap.) Adhatunk azonban az inflációs adónak olyan értelmezést is, hogy az adóalap a hazai pénzben fennálló, jegybankon kívüli államadósság. A megnövekvő jegybankpénz-kínálat ugyanis csökkentheti az általános kamatszínvonalat s ezen keresztül az államadósság kamatterheit. Ez a haszon csak olyan gazdaságban keletkezhet, ahol a tőkeműveletek nem liberalizáltak. Szabad tőkemozgás esetén ugyanis a belföldi kamatszínvonal csökkenésekor, ha egyéb tényezők – a leértékelési várakozások és az inflációs várakozások – változatlanok maradnak, a külföldi tőke jelenléte csökken a hazai állampapírpiacon, s a belföldi megtakarítók is a külföldi megtakarításokat részesítik előnyben. Ez a folyamat a jegybank külföldi tartalékainak csökkenéséhez, illetve külföldi hitelfelvételek növekedéséhez vezet. Mivel a jegybanktól történő devizavásárlás csökkenti a monetáris bázist, a kamatszínvonal egy idő múlva növekedni kezd, s beáll az időközben valószínűleg megnövekedett hazai inflációs, illetve leértékelési várakozások által meghatározott szintre.

Olyan országokban azonban, ahol a tőkeműveletek nem liberalizáltak, ahonnan nincs mód arra, hogy csökkenő kamatszínvonal esetén a tőke külföldre vonuljon, a jegybank, illetve az állam a monetáris bázis növelésével valóban csökkentheti a kamatszínvonalat. Ez a „haszon" azonban múlékony, csökkenti a megtakarítási hajlandóságot, inflációt és/vagy romló fizetési mérleget von maga után, s a gazdaság szereplői minden bizonnyal megtalálják az illegális tőkemenekítés módjait. Ezt a jelenséget a szakirodalom *financial repression*-nek, pénzügyi elnyomásnak nevezi (*Giovannini–de Melo* [1990]).

Hivatkozások

Acsády Ignácz [1888]: Magyarország pénzügyei I. Ferdinánd uralkodása alatt. Budapest.

Ausch Sándor [1956]: Az 1946. évi stabilizáció. Közgazdasági Szemle, 7–8.sz.

Bácskai Tamás –Huszti Ernő –Simon Péterné [1974]: A pénz. Kossuth könyvkiadó, Budapest.

Bácskai Tamás (szerk.) [1993]: Magyar Nemzeti Bank története I. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Bailey, M. J. [1956]: The Welfare Cost of Inflationary Finance. The Journal of Political Economy, április.

Banca d'Italia [1992]: Annual Report, 1991. Rome.

Barro, R. J, Grilli, V. [1994]: European Macroeconomics. MacMillan.

Burda, M.–Wyplosz, C. [1993]: Macroeconomics. Oxford University Press.

Cukiermann, A. [1992]: Central Bank Strategy, Credibility and Independence. The M.I.T. Press, Cambridge, Mass.

Cukiermann, A.–Edwards, S.–Tabellini, G. [1992]: Seigniorage and Political Instability. American Economic Review, 85.

De Nederlandsche Bank [1994]: Annual Report, 1993. Amszterdam.

Dedák István [1996]: Seigniorage, költségvetési deficit, agggregált kereslet. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Deutsche Bundesbank [1994]: Geschäftsbericht, 1993. Frankfurt.

Dornbusch, R., Fischer, S. [1993]: Moderate Inflation. The World Bank Economic Review, január.

Drazen, A. [1989]: Monetary policy, capital controls and seigniorage in an open economy. Meg-

jelent: A European Central Bank? Perspecives on monetary unification after ten years of the EMS c. kötetben. Cambridge University Press.

DUPUY, M. [1993]: Essai de vérification de la théorie du seigneuriage optimal pour les pays de la CEE. Rev. Écon. Pol, 103 [1]

FISCHER, S.[1980]: Seigniorage and the Case for a National Money. Journal for Political Economy, vol. 90

FRIEDMAN, M. [1971]: Government Revenue from Inflation. Journal for Political Economy, vol. 79.

FRY, J. [1993]: The fiscal Abuse of Central Banks. IMF Working Paper, Washington, július.

GIOVANNINI, A.-MELO DE, M. [1990]: Government Revenue from Financial Repression. PRE Working Papers, The World Bank, november.

GOODE, R. [1984]: Government finance in Developing Countries. Brookings Institution, Washington.

GRILLI, V. [1989]: Seigniorage in Europe. Megjelent: A European Central Bank? Perspecives on monetary unification after ten years of the EMS c. kötetben. Cambridge University Press.

GROS, D. [1989]: Seigniorage in the EC: The Implications of the EMS and Financial Market Integration.IMF Working Paper, Washington, január 23.

HALPERN LÁSZLÓ [1991]: Hiperinfláció, bizalom és várakozások. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

HOCHREITER, E.-ROVELLI, R.- WINCKLER, G. [1995]: Centrlal Bank and seigniorage: a study of three economies in transition. Bécs, kézirat.

IMF [1986]: A Manual on Government Finance Statistics. Washington.

KLEIN, M.-NEUMANN, M.J.M. [1990]: Seigniorage: What Is It and Who Gets It? Weltwirtschaftliches Archiv, 205- 221. o.

LÄUFER, TH. [1994]: Europäische Union, Europäische Gemeinschaft. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bonn.

LEONE, A. M. [1993]: Insitutional And Operational Aspects of Central Bank Losses. IMF Papaer on Policy Analysis and Assessment, szeptember.

MNB[1992]: A minimális tartalékok szabályozása az OECD országokban. Magyar Nemzeti Bank, nemzetközi pénzügyi elemzések osztálya, június, kézirat.

MAGYARORSZÁG TÖRTÉNETE, I. KÖTET. [1984], Akadémiai Kiadó, Budapest.

NEUMANN, M. J. M. [1992]: Seignorage in the United States: How Much Does the U. S Government Make from Money Production? Review. The Federal Reserve Bank of St. Louis Vol. 74 no. 2.

OBLÁTH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó. Közgazdasági Szermle, 10–11. sz.

OESTERREICHISCHE NATIONALBANK [1994]: Geschäftsbericht, 1993. Wien.

PETE PÉTER [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

PÉNZKIBOCSÁTÁS MAGYARORSZÁGON [1978] Kiállítási katalógus. MNB, Budapest.

VARGA JENŐ [1918]: A pénz: uralma a békében, bukása a háborúban. Budapest, Megjelent: A proletárdiktatúra gazdaságpolitikája, válogatott írások 1912–1922. Kossuth Könyvkiadó, 1976.

THALLÓCZY LAJOS [1879]: A kamara haszna. Budapest.

FED [1984]: The Federal Reserve System: Purposes and Functions. Board of the Govenors of the Federal Reserve System, Washington D. C.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. szeptember (805–815. o.)

Galasi Péter

Munkanélküliek álláskeresési magatartása

A tanulmány a magyar munkanélküliek álláskeresési magatartását elemzi a magyar háztartáspanel adataira támaszkodva. Először megvizsgálja a munkanélküliek jövedelmeinek a rezervációs bérre (elfogadási bérküszöbre), majd az álláskeresés intenzitására gyakorolt hatását, végül a rezervációs bér és a keresési intenzitás, valamint a jövedelmek elhelyezkedési esélyekkel kapcsolatos szerepét.

Az eredmények arra utalnak, hogy a munkanélküli-segély és az egyéb nem munkából származó jövedelem emeli a munkanélküliek rezervációs bérét, ami kedvezőtlenül befolyásolhatja elhelyezkedési esélyeiket. Ezt azonban ellensúlyozhatja a munkanélküli-segélynek a keresési intenzitásra gyakorolt hatása; magasabb segélyek ugyanis intenzívebb álláskereséssel járnak együtt. Megállapíthatjuk továbbá, hogy magasabb rezervációs bér mellett az elhelyezkedési esélyek csökkennek, az intenzívebb keresés eredményeként viszont nőnek, ugyanakkor mind a munkanélküli-segély, mind az egyéb, nem munkából származó jövedelem emelkedése javítja az újraelhelyezkedés valószínűségét.

Foglalkoztatáspolitikai szempontból két következtetést vonhatunk le: *1.* mivel bőkezűbb segélyezés mellett az elhelyezkedési esélyek javulnak, magasabb segély csökkentheti a munkanélküliség nettó költségét, *2.* mivel az egyéb, nem munkából származó jövedelem hatása ugyancsak pozitív, a segélyrendszer működésének értékeléséhez a munkanélküli egyének háztartásainak jövedelmét is ismernünk kell.*

Magyarországon a nyílt és tömeges munkanélküliség nagyjából az elmúlt fél évtizedben jelent meg. A közelmúltban a munkanélküliek viselkedésével, állásvesztési, illetve újraelhelyezkedési esélyeivel, a munkanélküli-segélyrendszer elhelyezkedést ösztönző/fékező hatásaival számos munka foglalkozott (*Ábrahám–Kertesi* [1996], *Fazekas–Frey–Tímár* [1995], *Kertesi* [1994], *Köllő–Lázár–Nagy–Székely* [1995], *Köllő–Nagy* [1995], *Micklewright–Nagy* (1994*a*], [1994b], [1995a], [1995b]). Jelen tanulmány – újabb szempontok felvetésével és egy ez idáig nem használt adatbázison – az e kérdéskörrel kapcsolatos kutatási eredményeket kívánja részben kiegészíteni, részben módosítani.

Az elemzés elméleti kerete az úgynevezett álláskeresési modellcsalád, s ezen belül a keresési intenzitást endogén változónak tekintő elméleti álláskeresési modelltípus (lásd *Barron–Mellow* [1979], *Devine–Kiefer* [1991], *Tannery* [1983], *Wadsworth* [1991]). E modellek többnyire az elhelyezkedési esélyeket vizsgálják. A legegyszerűbb változatban az elhelyezkedési valószínűséget két tényező határozza meg: az elfogadható állás(bér-)ajánlat beérkezésének a valószínűsége, ami adott béreloszlás mellett a rezervációs bér függvé-

* A szerző köszönetet mond *John Micklewright*nak tanácsaiért.

Galasi Péter egyetemi tanár, a közgazdaság-tudomány kandidátusa, BKE Emberi erőforrások tanszék.

nye, valamint az állásajánlatok beérkezésének üteme, amit az álláskeresés intenzitása határoz meg. Az adott feltételek mellett hasznosságmaximalizáló egyének döntenek arról, hogy – az álláskeresés költségeinek és az újraelhelyezkedés várható hasznának függvényében – adott bérajánlat-eloszlás mellett mekkora a számukra még elfogadható ajánlati bér (rezervációs bér), valamint arról, hogy mekkora intenzitással (erőfeszítéssel, erőbedobással, mennyire hatékony keresési módszerek segítségével) keresnek állást. A kérdés három elemét: a rezervációs bért, az álláskeresés intenzitását és az újraelhelyezkedési esélyeket, illetve a munkanélküli-segélynek e három tényezőre gyakorolt hatását vesszük szemügyre a magyar háztartáspanel adataira támaszkodva. Mind a rezervációs bért (Köllő János magyarításában: elfogadási bérküszöböt), mind a keresés intenzitását befolyásolja a munkanélküliek munkanélküliként élvezett jövedelme, és mindhárom változó hat az újraelhelyezkedési esélyekre.

Háromféle egyenlet becslésére kerül tehát sor: a rezervációs bér, a keresési intenzitás, valamint az újraelhelyezkedési esély becslésére teszünk kísérletet. Az első két egyenletben elsősorban a munkanélküli-segély, illetve az egyéb nem munkából származó jövedelmek hatására koncentrálunk, a harmadik esetben mind a rezervációs bér és a keresési intenzitás, mind a munkanélküliség idején élvezett jövedelmek hatását vizsgáljuk. Mindhárom függő változó alakulását befolyásolhatja a munkanélküliként eltöltött idő hossza, ezért kulcsváltozóként az aktuális munkanélküliség hosszát is minden egyenletben szerepeltetjük. Az elemzés újdonsága, hogy magyar adatokon először kerül sor a rezervációs bért és a keresési intenzitást meghatározó tényezők, valamint a rezervációs bér és a keresési intenzitás elhelyezkedési valószínűségre gyakorolt hatásának vizsgálatára. Továbbá: a magyar munkanélküliek elhelyezkedési valószínűségeinek és a munkanélküli-segélynek az összefüggéseivel foglalkozó munkák a regisztrált munkanélküliek mintáit használták. Itt viszont nem regisztrált munkanélküliek is szerepelnek. Ez magyarázhatja, hogy az itt közölt és a korábbi elemzések eredményei – amint erre a későbbiekben utalunk – nem teljesen csengenek egybe. Végül még egy megjegyzés: ismereteim szerint a szakirodalomban a keresési probléma felsorolt elemeinek együttes empirikus becslésére eddig még nem került sor.

A következő részben az adatbázisról és a becslési eljárásokról lesz szó. Ezt követően a becslések eredményeit, valamint következtetéseinket foglaljuk össze.

Az adatbázis és a becslési eljárások

Az adatok a magyar háztartáspanel első négy hullámából származnak, a négy hullám együttes mintáját használjuk. Ezeket a felvételeket a magyar háztartásokra reprezentatív mintán végezték, s a háztartások 1992–1995. évi márciusi állapotáról tartalmaznak információkat. Egy-egy éves minta mintegy 2000 háztartás adatairól ad tájékoztatást. Minden 15 évesnél idősebb háztartástagot megkérdeznek, s ennek alapján egyéni rekordokat állítanak össze. Ezekből az egyéni rekordokból dolgozunk. Az egyének közül azokat vontuk be az elemzésbe, akik az ILO/OECD-kritériumok alapján munkanélkülinek minősülnek.

A rezervációsbér- és a keresésiintenzitás-egyenleteket a négy hullám együttes munkanélküli-mintáján becsüljük. A minták összegzése kizárja időbeli változások elemzését, ugyanakkor a mintanagyság növelése révén feltehetően javul a becslés pontossága (1005 eset). A $t+1$-edik év (1993, 1994, 1995) márciusában megfigyelt elhelyezkedési valószínűségeket a t-edik év (1992, 1993, 1994) márciusában megfigyelt munkanélküliek a t-edik év márciusában megfigyelt jellemzőinek segítségével jelezzük előre (630 eset). A becslés értelmezéséhez ezért azt kell feltenni, hogy a két időpont között az egyének munkaerő-piaci státusa legfeljebb egyszer változott, és hogy relatív jövedelmi pozíciójuk

mindvégig azonos maradt. A rezervációs bér és a keresési intenzitás alakulását mindenekelőtt a munkanélküli-segély és az egyéb, nem munkából származó jövedelem függvényében vizsgáljuk – az elhelyezkedési valószínűségek esetében először a rezervációs bér és a keresési intenzitás, másodszor a munkanélküli-segély és a nem munkából származó jövedelem hatását elemezzük.

A rezervációs béreket a legkisebb négyzetek módszere segítségével, a keresési intenzitást, valamint az újraelhelyezkedési esélyeket logittal becsüljük.

A munkanélküliek jövedelmei többféleképpen specifikálhatók. Itt – egyéb lehetőségek kipróbálása után – a rezervációs bér, a munkanélküli-segély, valamint a nem munkából származó jövedelmek piaci bérrel elosztott hányadosait használjuk.[1] E megoldás alkalmazása azt a feltevést hordozza magában, hogy *1.* a munkanélküli különbséget tesz a saját jogon élvezett, valamint a többi háztartástaghoz, illetve a háztartáshoz mint egészhez befolyó jövedelmek között, *2.* az elhelyezkedés esetén várható esetleges jövedelemnyereséget a segély elhelyezkedéskor bekövetkező megszűnéséből származó jövedelemveszteséggel veti össze. Az elhelyezkedés esetén várható piaci bér persze nem figyelhető meg. Ezt a változót az aktuálisan foglalkoztatottakra becsült béregyenletek segítségével állítottuk elő, és úgy értelmezzük mint a várható bérajánlat-eloszlás átlagos értékét.[2] Itt feltesszük, hogy a munkanélküli elhelyezkedés esetén átlagosan alacsonyabb bérre számíthat, mint egy ugyanolyan jellemzőkkel rendelkező foglalkoztatott,[3] s az ebből adódó esetleges szelekciós torzítás kiküszöbölésére a bérbeszámításkor, illetve a béregyenlet becslésekor *Heckman* kétlépcsős eljárását alkalmazzuk (*Heckman* [1979]).[4]

Az egyenleteket az összmintára, valamint férfiakra és nőkre is megbecsüljük. A potenciális magyarázóváltozók közül ismerjük a munkanélküliség hosszát. A rezervációs bérek[5] alakulásában általában kimutatható hosszfüggés, továbbá szokásos eredmény az is, hogy a tartós munkanélküliség megváltoztatja a munkanélküliek viselkedését, ezért a munkanélküliség hosszát dichotóm változók formájában beillesztettük az egyenletekbe. Minden jövedelemváltozó nettó és havi. Rezervációs bérnek tekintettük azt a legalacsonyabb bért, ami mellett a munkanélküliek hajlandók munkát vállalni. A munkanélküli-segélyek a biztosítási jellegű járadék mellett a pályakezdők segélyét és a normál járadék lejárta után kapható jövedelempótló támogatást is tartalmazzák. A nem munkából származó jövedelemen a háztartás bármely tagjának, illetve a háztartásnak mint egésznek a rendelkezésére álló összes jövedelmét értjük. A keresés intenzitását – az irodalomban szokásos eljárást követve (*Holzer* [1988], *Wadsworth* [1991]) – az álláskereséskor használt keresési módszerek számával közelítettük. A kérdőívben az egyének legfeljebb három keresési módszert jelölhettek meg. A keresési intenzitás egyenletében ennek az 1, 2, 3 értéket felvevő változónak a dichotomizált alakját használtuk. Zérus értéket kaptak azok a munkanélküliek, akik legfeljebb egy, 1-est pedig azok, akik ennél több keresési módszerrel jellemezhetők. Az elhelyezkedési valószínűség becslésekor viszont a módszerek számával dolgoztunk.

Az egyéb magyarázó változók közül a végső egyenletekben csak azokat használjuk, amelyek legalább egyetlen esetben legalább $p=0{,}1$ szinten szignifikánsak.

[1] A különböző specifikációkat részletesen tárgyalja *Atkinson–Micklewright* [1985].

[2] *Feldstein–Potreba* [1984] amellett érvel, hogy a beszámított bérek helyett inkább a munkanélküli foglalkoztatottként kapott utolsó bérének bérinflációval indexelt értékét kellene használni. A rezervációs bérrel foglalkozó korai irodalom ugyancsak ezt a bért használja jövedelemhányadok előállítására (lásd *Kaspers* [1967] vagy *Barnes* [1975]. Mintánk ezt a megoldást csak korlátozottan teszi lehetővé, mert csak a megkérdezés időpontjában egy évnél nem régebben munkanélküli és korábban foglalkoztatott egyénekre rendelkezünk ilyen adattal.

[3] Lásd *Greenwald* [1986] és *Gibbons–Katz* [1991].

[4] A béregyenleteket a *Függelékben* közöljük.

[5] Például *Kiefer–Neumann* [1979] és *Classen* [1979].

Eredmények

Rezervációs bér, munkanélküli-segély és nem munkából származó jövedelem

A végső egyenletben a kulcsváltozók mellett az iskolai végzettség és az életkor szerepel. A legtöbb elméleti álláskeresési modellben mindkét jövedelemváltozó előjele pozitív, mert a munkanélküli a jövedelem emelkedése következtében egyre „válogatósabb" lesz, ugyanis adott bérajánlat-eloszlás, tehát elhelyezkedéssel járó nyereség mellett az álláskeresés költsége csökken. Azokban a modellekben, ahol a segély korlátozott időtartamú, a segélyhatás negatív is lehet, mert a magasabb segély növeli a munkanélküli-járadékban nem részesülők és/vagy a segélyjogosultság lejárta közelében lévő munkanélküliek számára az újraelhelyezkedés értékét (lásd például: *Barron–Gilley* [1979], *Burdett* [1979]). A munkanélküliség hossza emelheti, csökkentheti vagy változatlanul hagyhatja a rezervációs bért, továbbá nem lineáris összefüggés is előfordulhat. Tekintettel az utóbbi lehetőségre, a munkanélküliség hossza dichotóm változók formájában szerepel.

A mintában meglepően magas az átlagos rezervációsbér-hányad (mind a nők, mind a férfiak esetében egyaránt 1,8 körüli). Minthogy a nevezőben szereplő piaci bér becsült érték, elképzelhető, hogy alábecsültük a munkanélküliek várható bérajánlatainak átlagát. Az is lehetséges azonban, hogy információs problémáról van szó, azaz arról, hogy számos munkanélküli szisztematikusan túlbecsüli várható bérajánlatait, és ezért magasabb rezervációs bért állapít meg, mint amihez korrekt bérajánlatbecslés mellett ragaszkodna. A bérekkel kapcsolatos információk minőségének közelítése céljából az egyenletek az iskolai végzettség változóját is tartalmazzák. Feltehetjük, hogy magasabb iskolai végzettség jobb minőségű bérajánlat-információval jár együtt, s ekkor az iskolai végzettség esetében negatív előjelet várunk.

Az életkor és a rezervációs bér között kétféle összefüggés létezhet: egy munkaerőpiaci gyakorlattal és egy aktív életciklussal kapcsolatba hozható hatás. Az életkor előrehaladtával a munkavállalók többnyire egyre gyakorlottabbak lesznek, illetve a munka közben szerzett emberi tőkéjük gyarapszik. Ennélfogva az idősebb munkavállalók rezervációs bére magasabb lehet, mint az egyébként minden tekintetben azonos tulajdonságokkal rendelkező fiatalabb munkavállalóké. Ebben az esetben az életkor hatása pozitív. Másfelől viszont, minél idősebb a munkavállaló, annál közelebb van aktív életpályája végéhez, és ezért életpálya-keresete egyre alacsonyabb. Emiatt számára érdemesebb alacsonyabb rezervációs bérrel megrövidíteni a munkanélküli-állapot hosszát, mint egy fiatalabb munkavállaló számára. Ez viszont azt jelenti, hogy a rezervációs bér az életkor csökkenő függvénye. Csak empirikusan dönthető el, hogy a két hatás közül melyik erőteljesebb. Ha a munkaerő-piaci gyakorlaté, akkor az életkor változó együtthatójának előjele pozitív, ha az életpályáé, akkor negatív lesz.

Végül megjegyezzük, hogy az egyének körülbelül 16 százalékánál a rezervációs bér hiányzik.

A becslés eredményeit az *1. táblázat* tartalmazza.[6] Először: minden egyenletben mindkét jövedelemváltozóra szignifikáns és pozitív paraméterbecslést kaptunk. Ez egybevág a standard álláskeresési modellek előrejelzéseivel: magasabb segély és egyéb jövedelem mellett a rezervációs bér magasabb lesz. A jövedelmek újraelhelyezkedést fékező hatása nyilvánvaló,

[6] Az empirikus munkagazdaságtani és ezen belül az álláskeresési modellekben kevéssé jártas, de hasonló becslései módszerekkel dolgozó, illetve e módszerek iránt fogékony olvasók számára talán meglepetés, hogy az itt bemutatott modellek illeszkedése igen gyenge. Számukra jegyezzük meg, hogy az esetleg jobb minőségű adatbázissal és/vagy nagyobb mintákkal dolgozó munkák – köztük a cikkben idézett tanulmányok is – hasonló illeszkedéseket produkálnak. Azt mondhatjuk, hogy az itt közölt modellek magyarázó ereje nem rosszabb, mint más álláskeresési modelleké.

hiszen minél magasabb a rezervációs bér, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy adott bérajánlat-eloszlás mellett a munkanélküli elhelyezkedik, csökken ugyanis az elfogadható bérajánlatok beérkezésének a valószínűsége. Azt is látjuk, hogy ebben a tekintetben a férfiak és a nők nem nagyon különböznek egymástól, noha a férfiak eseetében a rezervációs bér segélyrugalmassága valamivel nagyobb. Az összminta és a nők esetében a 0–3 hónap közötti munkanélküliségi időtartam változójának előjele pozitív és szignifikáns, némi jel mutat tehát arra, hogy a munkanélküliség kezdetén az egyének magasabb összegben állapítják meg a még elfogadható bérek összegét, mint később. Az iskolai végzettség emelkedésével a rezervációs bér mindhárom egyenletben csökken, vagyis a magasabb iskolai végzettségű munkanélküliek jobb minőségű információval rendelkeznek a bérajánlatokról, s ezért kevésbé becsülik túl elhelyezkedéskor várható bérüket. Végül a kor mindhárom egyenletben szignifikáns és negatív, vagyis az életciklus-jövedelem hatása az erőteljesebb.

1. táblázat
A rezervációs bért meghatározó tényezők

Változó	Összminta	Nők	Férfiak
C	2,251911 ***	2,409068 ***	3,661499 ***
Jövedelempótlási hányad	0,291862 ***	0,2215797 **	0,336280 ***
Nem munkából származó jövedelem	0,002213 ***	0,001786 **	0,002236 **
Időtartam			
0–3 hónap	0,154081 *	0,241796 **	0,113253
7–12 hónap	-0,040425	0,072976	-0,109492
12+ hónap	0,003160	0,002377	0,004547
Iskolai végzettség	-0,057012 ***	-0,061772 ***	-0,055128 **
Kor	-0,004956 *	-0,006747 *	-0,154606 **
Kor^2			0,004608 **
$Kor^3/10$			-0,000436 **
N	839	298	541
Kiigazított R^2	0,081	0,107	0,072
F-statisztika	11,50031 ***	6,099145 ***	5,644085 ***

Megjegyzések: OLS White-féle, a reziduumok heteroszkedaszticitását figyelembe vevő esztimátorral; függő változó: rezervációs bér/piaci bér; jövedelempótlási hányad: segély/piaci bér; nem munkából származó jövedelem: nem munkából származó jövedelem/piaci bér; kihagyott változó: 4–6 hónap; ***p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns, *p=0,1 szinten szignifikáns.

Keresési intenzitás, munkanélküli-segély és nem munkából származó jövedelem

A keresési intenzitást a már említett dichotóm változóval közelítjük. Feltesszük, hogy megfelelően tükrözi a keresésre fordított időt és pénzt. Ugyanazok a magyarázó változók szerepelnek, mint az előző egyenletben. A jövedelmek hatása pozitív és negatív is lehet attól függően, hogy a munkanélküli hogyan használja fel jövedelmét. Ha jövedelmének legalább egy részét magára a keresésre költi, akkor magasabb jövedelem intenzívebb keresést eredményez (lásd *Barron–Mellow* [1979], *Devine–Kiefer* [1991], *Tannery* [1983], *Wadsworth* [1991]). Az iskolai végzettséget az egyének keresési hatékonyságát jelző változónak tekintjük. Feltételezzük, hogy a magasabb iskolai végzettségűek keresési tevékenysége hatékonyabb. Adott várható bérek, valamint alacsonyabb időben és pénzben mérhető költségek mellett képesek keresni, vagyis *ceteris paribus* több keresési módszert használnak. Ekkor a keresési intenzitás az iskolai végzettség növekvő függvénye. Az életkort az előző egyenlet

esetében megfogalmazott módon értelmezhetjük. Egyrészt, magasabb életkor hosszabb munkaerő-piaci gyakorlatot jelent, az idősebbeknek tehát érdemes nagyobb intenzitással keresniük, hiszen az elhelyezkedésből származó bérben kifejezett nyereség magasabb. Másrészt viszont az idősebbek aktív életpályája várhatóan rövidebb, tehát életpálya-keresetben mérve a keresésből származó nyereség alacsonyabb, s ezért kevésbé intenzíven keresnek munkát. Ha az első hatás erősebb, akkor az életkor és a keresés intenzitása között pozitív, ha a második dominál, akkor negatív összefüggés lesz kimutatható. A munkanélküliség hosszáról is ugyanazt mondhatnánk el, mint az előző egyenlet kapcsán.

Az eredmények a 2. *táblázatban* láthatók.

2. táblázat

A keresés intenzitását meghatározó tényezők

Változó	Összminta	Nők	Férfiak
C	-1,053828***	0,077214	-1,674294**
Jövedelempótlási hányad	0,233904**	-0,093240	0,400029**
Nem munkából származó jövedelem	-0,000560	-0,003484	0,000857
Időtartam			
0–3 hónap	0,377463*	0,286588	0,466236*
7–12 hónap	0,194601	0,218533	0,164002***
12+ hónap	0,014373**	0,000973	0,024832***
Iskolai végzettség	0,089924**	0,079024*	0,098433
Kor	-0,017625***	-0,032614***	-0,010730
N	1000	358	642
Pseudo R^2	0,028	0,054	0,031
χ^2	38,62919***	26,49805***	26,89876***

Megjegyzések: Logitok; függő változó: a keresés intenzitása; jövedelempótlási hányad: munkanélküli-segély/piaci bér; nem munkából származó jövedelem: nem munkából származó jövedelem/piaci bér; ***p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns, *p=0,1 szinten szignifikáns.

A segélyhatás szignifikáns és pozitív az összminta és a férfiak egyenletében, vagyis magasabb segély a férfiakat intenzívebb keresésre ösztönzi. A nem munkából származó jövedelem nincs hatással arra, mekkora intenzitással keres állást a munkanélküli. A nők esetében a munkanélküliség időtartama sem befolyásolja a keresés intenzitását, a férfiakéban viszont azt látjuk, hogy a rövid (0–3 hónap), és az egy évnél hosszabb ideje munkanélküli férfiak intenzívebben keresnek állást. Magasabb iskolai végzettség mellett a keresés intenzívebb, tehát az iskolázottabb munkanélküli hatékonyabban használja fel a keresési technológiákat. Az idősebb nők kevésbé intenzíven keresnek, náluk tehát az életpálya-kereset hatása erőteljesebb. A munkanélküli-segély keresést ösztönző vagy fékező hatásáról azt mondhatjuk, hogy a férfiak (és az összsokaság) a segélynövekményt legalább részben álláskeresésre költik, így magasabb segélyek inkább javítják, mint rontják az elhelyezkedési esélyeket, hiszen intenzívebb keresés mellett adott időszak alatt nagyobb a bérajánlatok beérkezésének a valószínűsége.

Az elhelyezkedést befolyásoló tényezők

Utolsó kérdésünk a munkanélküliek elhelyezkedését meghatározó tényezők elemzése. Logit becslőfüggvényt használunk, és két munkaerő-piaci állapotot különböztetünk meg [elhelyezkedett (1) és nem helyezkedett el (0)]. A problémát kétféleképpen vizsgáljuk.

Először a keresési intenzitás és a rezervációs bér elhelyezkedési esélyekre gyakorolt hatását, majd a munkanélküli-segély és az egyéb nem munkából származó jövedelem szerepét vesszük szemügyre.

A jövedelmek mellett az egyenletek a munkanélküliség időtartamát (kihagyott kategória: 4–12 hónap), egy dichotóm életkorváltozót (50 évesnél idősebb), valamint az iskolai végzettséget (ugyancsak dichotóm formában; kihagyott kategória: 8 osztály vagy kevesebb) tartalmazzák. Az életkorváltozó az aktív életpálya végének, illetve az esetleges korai nyugdíjazásnak, az iskolai végzettség pedig egyfelől az egyének eltérő emberi tőkéinek, másfelől az ezzel összefüggő esetleges keresleti korlátoknak a hatásait van hivatva közelíteni.

Rezervációs bér, keresési intenzitás, elhelyezkedési valószínűség. Intenzívebb álláskeresés általában javítja, magasabb rezervációs bér pedig általában rontja az elhelyezkedés esélyeit, mégpedig nyilvánvaló okokból. Intenzívebb keresés több állásajánlathoz, magasabb rezervációs bér pedig kevesebb elfogadható bérajánlathoz vezet adott naptári időszakban és adott bérajánlat-eloszlás mellett. Az empirikus eredmények azonban a vizsgálódási időszakban fennálló keresleti tényezőktől is függnek. Alacsonyabb/magasabb rezervációs bérek nem emelik/csökkentik az elhelyezkedés valószínűségét, ha a rezervációs bér alacsonyabb, mint az aktuális bérajánlatok (lásd *Atkinson- Micklewright* [1985]). Valószínűtlen azonban, hogy az itt vizsgált mintára ez igaz lenne, hiszen az átlagos rezervációsbér-hányad (rezervációs bér/piaci bér) 1,5 körül van. Hasonló hatása van annak, ha a vizsgált periódusban egyetlen bérajánlat sem érkezik be, ekkor ugyanis az elhelyezkedés valószínűsége bármely rezervációsbér-hányad mellett zérus. Ez inkább előfordulhat ebben a mintában, amire az is utal, hogy a megkérdezettek közül nagyon kevesen jelezték, hogy a vizsgált időszakban állásajánlatokat utasítottak volna vissza. Végül megjegyezzük, hogy a keresési intenzitásnak az elhelyezkedésre gyakorolt hatása is éppen zérus, ha az adott időszakban a legintenzívebb keresés mellett sem érkezik be egyetlen állásajánlat sem.

Vegyük szemügyre az eredményeket (lásd a *3. táblázatot*)!

Intenzívebb álláskeresés javítja az elhelyezkedés esélyeit az összmintában, magasabb rezervációs bér viszont rontja az összmintában és a nőknél. Kulcsváltozóink a férfiak esetében nem szignifikánsak. A 4–12 hónapnál rövidebb és hosszabb munkanélküliségi időtartam alacsonyabb elhelyezkedési valószínűséget eredményez. Hasonlóképpen: alacsonyabb az elhelyezkedési esély, ha a munkanélküli 50 éves vagy idősebb. A magasabb iskolai végzettségű férfiak könnyebben találnak állást.

Elhelyezkedési esélyek és a munkanélküliek jövedelmei. A jövedelemnek a sikeres álláskeresésben játszott szerepe elméletileg nem határozható meg, álláskeresési modellek nyelvén fogalmazva, ez attól függ, hogy a rezervációs bér vagy a keresési intenzitás hatása az erőteljesebb. Ha magasabb jövedelmek emelik a rezervációs bért és a keresés intenzitását, továbbá ha magasabb rezervációs bérek csökkentik, intenzívebb keresés pedig javítja az elhelyezkedés valószínűségét, akkor a munkanélküliek jövedelme emelkedésének hatása csak empirikusan határozható meg. A magyar munkaerőpiacra nézve a jövedelmek szerepéről van némi empirikus eredmény. Ezek azonban szórványosak és nem egyértelműek.

Köllő és Nagy regisztrált munkanélküliek mintáján vizsgálták a problémát, és negatív, de nem minden esetben szignifikáns segélyhatást mutattak ki. *Micklewright–Nagy* [1995*a*] – ugyancsak segélyezettek közül kiválasztott mintán – a munkanélküliségből való kilépés, a segélyezési periódus rövidülésével összefüggésbe hozható felgyorsulását tapasztalták, az eredményeket azonban meglehetősen óvatosan értelmezik, és egy összefoglaló

3. táblázat
Elhelyezkedési esély, rezervációs bér és keresési intenzitás

Változók	Összminta	Nők	Férfiak
C	-0,85122***	-0,36503	-1,2432***
Keresési intenzitás	0,20002*	0,20159	0,20734
Rezervációs bér	-0,00055064**	-0,0007941*	-0,00031707
Időtartam			
0-3 hónap	-1,1349***	-1,3869***	-1,0228***
13-24 hónap	-0,70763***	-0,51565	-0,96490***
24+ hónap	-1,0903***	-1,3175***	-0,96460***
Kor: 50+	-1,4754***	-1,2671**	-1,5427***
Iskolai végzettség			
Szakmunkásképző	0,24762	-0,069849	0,62556**
Középiskola	0,64819**	-0,12841	1,2739***
Egyetem, főiskola	1,3811**	1,5063	1,3524
Pseudo R^2	0,092	0,100	0,114
χ^2	70,09834***	30,26966***	51,88961***
N	536	200	336
Az elhelyezkedettek száma	154	66	88

Megjegyzések: logitok; függő változó: nem helyezkedett el (0)/elhelyezkedett (1); rezervációs bér: rezervációs bér/piaci bér; keresési intenzitás: a használt keresési módszerek száma (1-3); ***p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns, *p= 0,1 szinten szignifikáns.

tanulmányban arra a következtetésre jutnak, hogy a segélyezési szabályok változása kevéssé befolyásolja a munkanélküliek magatartását (*Micklewright-Nagy* [1995*b*]). Az itt közölt becslési eredmények egyértelműbbek (lásd a *4. táblázatot*).

4. táblázat
Elhelyezkedési esély és jövedelem

Változók	Összminta	Nők	Férfiak
C	-1,0202***	-0,52964	-1,3410***
Jövedelempótlási hányad	0,28714*	0,20785	0,37577*
Nem munkából származó jövedelem	0,10857***	0,10075**	0,093694**
Időtartam			
0-3 hónap	-1,0894***	-1,2750**	-0,99979***
13-24 hónap	-0,72819***	-0,36163	-1,0805***
24+ hónap	-1,0333***	-1,2730***	-0,90559***
Kor: 50+	-1,4519	-1,1873*	-1,5884***
Iskolai végzettség			
Szakmunkásképző	0,36270*	0,026571	0,69417**
Középiskola	0,76174***	0,013782	1,3345***
Egyetem, főiskola	1,5241***	1,6529*	1,3937*
Pseudo R^2	0,099	0,104	0,122
χ^2	75,89248***	31,67519***	55,36786***
N	621	234	387
Az elhelyezkedettek száma	189	83	106

Megjegyzések: logitok; függő változó: nem helyezkedett el (0)/elhelyezkedett (1); ***p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns, *p=0,1 szinten szignifikáns.

Az összes jövedelemváltozó paraméterbecslése (kivéve a nők jövedelempótlási hányadát) szignifikáns, előjele pozitív. Vagyis mind a segélyek, mind az egyéb nem munkából származó jövedelmek emelkedése javítja az elhelyezkedési esélyeket. Ennek az eredménynek foglalkoztatáspolitikai szempontból is jelentősége van. Ha ugyanis a bőkezűbb segélyezés gyorsítja a munkanélküliek állományából a foglalkoztatottak közé történő beáramlást, akkor a segély emelése csökkentheti a munkanélküliség nettó költségeit a segélyezettek számának csökkentése és a potenciális adófizetők számának növelése révén. Továbbá, ha a nem munkából származó jövedelem ugyanilyen irányban hat, akkor a segélyezés hatásainak megítéléséhez elengedhetetlen a munkanélküliek háztartási jövedelmének az ismerete.

Összefoglalás

Eredményeink azt mutatják, hogy a magyar munkanélküliek magatartása értelmesen elemezhető álláskeresési modellek keretében. Úgy tűnik, a munkanélküli-segély és az egyéb nem munkából származó jövedelem emeli a munkanélküliek rezervációs bérét, ami kedvezőtlenül befolyásolhatja elhelyezkedési esélyeiket. Ezt a hatást azonban részben ellensúlyozhatja a munkanélküli-segélynek a keresési intenzitásra gyakorolt hatása; magasabb segélyek ugyanis intenzívebb álláskereséssel járnak együtt. Arra is utalnak jelek, hogy a magasabb rezervációs bér hatására az elhelyezkedési esélyek csökkennek, az intenzívebb keresés eredményeként viszont nőnek, ugyanakkor mind a munkanélküli-segély, mind az egyéb nem munkából származó jövedelem emelkedése javítja az újraelhelyezkedés valószínűségét. Foglalkoztatáspolitikai szempontból elemzésünk két tanulsággal szolgál. Egyrészt, ha bőkezűbb segélyezés mellett az elhelyezkedési esélyek javulnak, akkor magasabb segély csökkentheti a munkanélküliség nettó költségét. Másrészt, ha az egyéb nem munkából származó jövedelem hatása ugyancsak pozitív, akkor a segélyrendszer működésének értékeléséhez a munkanélküli egyének háztartásainak jövedelmét is ismernünk kellene.

Függelék

A munkanélküliek átlagos bérajánlatának becslése

a) Részvételi egyenlet
(Probit becslések)
Függő változó: fizetett munkában való részvétel

Változó	1992	1993	1994	1995
C	3,828151 *	-3,532214 *	-3,044518 *	-3,761749 *
Háztartásfő	0,269960 *	0,302632 *	0,386549 *	0,385521 *
Házastárs	-0,409180 *	-0,235626 *	-0,174823 **	-0,202651 *
Iskolai végzettség	0,123231 *	0,145483 *	0,136612 *	0,138773 *
Kor	0,172846 *	0,136103 *	0,122595 *	0,156837 *
Kor^2	-0,002360 *	-0,002007 *	-0,001850 *	-0,002257 ***
A család létszáma	0,133122 **	0,161981 *	0,143048 **	0,123150 *
A család létszáma^2	-0,020527 *	-0,022714 *	-0,025853 *	-0,022758
Log *L*	-1594,185	-1725,210	-1557,576	-1588,256
(*N*)	(3523)	(3732)	(3453)	(3539)

Megjegyzések: *p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns, ***p=0,1 szinten szignifikáns.

b) Foglalkoztatottak béregyenlete
(szelekciós torzítást kiküszöbölő OLS)
Függő változó: a főállás havi nettó keresetének természetes alapú logaritmusa

Változó	1992	1993	1994	1995
C	8,261349*	8,341919*	8,350439*	8,664689*
Lambda+	0,309045*	0,389442*	0,379418*	0,402914*
Férfi	0,270799**	0,205924*	0,200433*	0,282251*
Gyakorlat++	0,004865**	0,008686*	0,008924*	0,003949*
Iskolai végzettség+++	0,045851**	0,042326*	0,042900	0,040856*
Házastárs	0,093411*	0,071611**	0,057142*	0,175859*
Budapest++++	0,157526*	0,205698*	0,216941*	0,176464*
Kiigazított R^2	0,268	0,304	0,305	0,200
F-statisztika	87,73465	101,3476	97,11219	69,72045
Prob	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
(*N*)	1659	1609	1524	1644

Megjegyzés: +szelekciós-korrekciós változó, ++ potenciális gyakorlati idő (kor–iskolai végzettség–az aktuális munkanélküliség hossza), +++évek, ++++ lakóhely, *p=0,01 szinten szignifikáns, **p=0,05 szinten szignifikáns.

Hivatkozások

Ábrahám Árpád– Kertesi Gábor [1996]: Unemployment Rate Differentials in Hungary, 1990-1995. Megjelent: *L. Halpern–C. Wyplosz* (szerk.): Hungary. Towards a Market Economy, Cambridge University Press, Cambridge (megjelenés alatt) és Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Atkinson A.B– J. Micklewright [1985]: Unemployment Benefits és Unemployment Duration. STICERD, LSE, London.

Barnes W. F. [1975]: Job Search Models, the Duration of Unemployment, and the Asking Wage: Some Empirical Evidence. Journal of Human Resources, Vol.10, 230–240. o.

Barron, J. M.–O. Gilley [1979]: The Effect of Unemployment Insurance on the Search Process, Industrial és Labor Relations Review, Vol. 32, 363–366. o.

Barron J. M.–W. Mellow [1979]: Search Effort in the Labour Market, Journal of Human Resources, Vol.14, 389–404. o.

Burdett, K. [1979]: Unemployment Insurance Payments as a Search Subsidy: A Theoretical Analysis. Economic Inquiry, Vol.17, 333–342. o.

Classen K.P. [1979]: Unemployment Insurance and Job Search. Megjelent: *Lippman, A. S.–Call, J. J.* (szerk.): Studies in the Economics of Job Search. North Holland, Amszterdam, 191–219. o.

Devine T.J.–N.M. Kiefer [1991]: Empirical Labour Economics. The Search Approach. Oxford University Press, New York–Oxford.

Fazekas Károly–Frey, M.–Timár János [1995]: Labour Market, Unemployment and Employment Policy in Hungary, Chapter III. Megjelent: *Erlich Éva–Révész Gábor* (szerk.): Human Resources and Social Stability during Transition in Hungary, ICEG, San Francisco.

Feldstein, M.–J. Potreba [1984]: Unemployment Insurance and Reservation Wages, Journal of Public Economics, Vol.23, 141–167. o.

Gibbons, R.–L.F. Katz [1991]: Layoffs és Lemons, Journal of Labour Economics, Vol. 9, 351–380. o.

Greenwald, B. [1986]: Adverse Selection in the Labour Market. Review of Economic Studies, Vol. 53, 325–347. o.

Heckman, J. [1979]: Sample Selection Bias as a Specification Error. Econometrica, Vol. 47, 153–161. o.

Holzer, H. J. [1988]: Search Method Use by Unemployed Youth. Journal of Labour Economics, Vol.6, 1–20. o.

KASPER, H. [1967]: The Asking Price of Labour and the Duration of Unemployment, The Review of Economics és Statistics, Vol. 49, 165–172. o.

KERTESI GÁBOR [1994]: Cigányok a munkaerő piacon. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

KIEFER, N.M, – G.R. NEUMANN [1979]: An Empirical Job Search Model with a Test of the Constant Reservation Wage Hypothesis. Journal of Political Economy, Vol. 87, 89–107. o.

KÖLLŐ JÁNOS–LÁZÁR GYÖRGY–NAGY GYULA–SZÉKELY JUDIT [1995]: A munkanélküli járadékra való jogosultságukat 1994. IV. negyedévében kimerítettek munkaerőpiaci pozíciójának elemzése (kézirat). Készült Az átmenet foglalkozatáspolitikája Magyarországon című ILO/Japán Project keretében, Budapest, 1995. december.

KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA [1995]: Wages before and after Unemployment in Hungary, ILO/ Japan Project on Employment Policies for Transition in Hungary. Working Paper No. 20, Budapest, 1995. március. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

MICKLEWRIGHT, J.–NAGY GYULA [1994*a*]: Flows To and From Insured Unemployment in Hungary. European University Institute Working Papers in Economics No. 94/41, Florence.

MICKLEWRIGHT, J.–NAGY GYULA[1994*b*]: How Does the Hungarian Unemployment Insurance System Really Work? Economics of Transition, Vol. 2, 209–232.

MICKLEWRIGHT, J.–NAGY GYULA[1995*a*]: Unemployment Insurance and Incentives in Hungary. CEPR Discussion Paper Series No.1118, London.

MICKLEWRIGHT, J.–NAGY GYULA[1995*b*]: Evaluating Labour Market Policy in Hungary, OECD technical workshop on What can we learn from the experience of transition countries with labour market policies. Institute for Advanced Studies, Vienna, 1995. december. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

TANNERY, F. [1983]: Search Effort and Unemployment Insurance Reconsidered. Journal of Human Resources, Vol. 18, 432–440.

WADSWORTH, J. [1991]: Unemployment Benefits and Search Effort in the UK Labour Market. Economica, Vol. 58, 17–34. o.

TOP 200
A LEGNAGYOBB VÁLLALKOZÁSOK A SZÁMOK TÜKRÉBEN

Megjelenés: 1996. szeptember 25.

Megrendelem a ❑ **TOP 200** című kiadványt .... példányban.
Ára: 1200 Ft/példány

❑ **TOP 200** című kiadványt angol melléklettel .... példányban.
Ára: 1500 Ft/példány

❑ **TOP 200** adatbázist floppyn .... példányban.
(kezelőprogrammal ellátva, DBase formátumban)
Ára: tavalyi, változatlan áron: 6000 Ft/példány

Név:.....

Cégnév:.....

Ir. szám:.....Város: .....

Utca, házszám:.....

Kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

Dátum: ..... Aláírás: .....

A megrendelt kiadványt
csak az ellenérték beérkezése után tudjuk biztosítani.
(Figyelő Rt. 1406 Bp. Pf. 25. Telefax: 351-0325)

ESETTANULMÁNY

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. szeptember (816–825. o.)

Fogarassy Gabriella

Privatizáció banki irányítással

A hazai privatizáció mozgatórugóit, lefolyását és következményeit hatalmasra duzzadt közgazdasági és szociológiai szakirodalom igyekszik feltérképezni. Ez nem meglepő, hiszen a ma Magyarországon és más kelet-közép-európai országokban zajló, példa nélkülien gyors és kiterjedt intézményrendszer- és tulajdonosváltási folyamat feltételezhetően a konkrét eseményeken túlmutató, általánosítható tanulságokkal is szolgál. A szerző részt vett abban a kutatási programban, amely keretében arra tettek kísérletet, hogy a folyamatnak egy eddig kevéssé elemzett oldalát tárják fel, tegyék érthetővé: a stratégiai interakciókat s az ezeket mozgató érdekviszonyokat. A kutatás két szinten zajlott: egyrészt a vállalatvezetők közti kapcsolathálókat, másrészt a műhelyszintű érdekviszonyokat vizsgálták. A cikk alapjául szolgáló esettanulmány célja a vezetői szintű kapcsolathálók, érdekviszonyok, konfliktusok feltárása volt. Ezekből az egyéni érdekekből és konfliktusokból levezethető a privatizáció végső megvalósulásának formája.*

A jelen írás alapjául szolgáló esettanulmány[1] feldolgozása során több általánosíthatónak tűnő megállapításra jutottunk. *1.* A privatizáció kezdetén szinte minden vállalatban felmerül a belső kivásárlás ötlete. Ennek meghiúsulása a legtöbb esetben a vezetők tájékozatlanságára, rátermettségének hiányára vagy – egymástól el nem választható – szakmai és személyes konfliktusaira vezethető vissza. *2.* A magyar privatizáció első időszakában a kívülről érkező érdeklődők jellemzően a cég partnerei közül kerültek ki. A privatizáció mai kései szakaszában már a rosszabbul működő, gyengébb cégek magánkézbe adása a feladat, amikor egyre fontosabbá válnak az olyan pénzügyi befektetők, akik minimális ráfordítás mellett vállalkoznak arra, hogy a rossz pénzügyi helyzetben lévő vállalatokat

* A tanulmány a „Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata" című kutatási program keretében, az Országos Tudományos Kutatási Alap és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszékének támogatásával készült. A terepmunkát 1996 áprilisában zártuk le. Az ezt követő – roppant érdekes és tanulságos – fejlemények vizsgálata egy későbbi kutatás feladata. Szeretnék köszönetet mondani azoknak – mind az interjúalanyoknak, mind a kutatás résztvevőinek –, akik közreműködésükkel segítettek abban, hogy ez az esettanulmány megszülethessék. Külön köszönet jár a kutatócsoport azon tagjainak, akik interjúk készítésével is hozzájárultak a munka sikeréhez: *Born Gergelynek, Fényes Hajnalkának, Stevkovics Valériának, Szakadát Lászlónak* és *Szántó Zoltánnak*. Nagy segítséget nyújtott *Bódis Lajos* előzetes beszámolója a műhelyszintű kutatás eredményeiről (lásd: *Bódis* [1995]). Köszönet jár a kutatócsoport minden tagjának, valamint *Laki Mihálynak* hasznos megállapításaikért. Végül, de nem utolsósorban köszönöm *Csontos Lászlónak*, a kutatás vezetőjének támogatását, irányítását, ösztönzését és tanácsait. A kutatás elméleti hátteréről és hipotéziseiről lásd: *Csontos* [1994].

[1] A kutatás keretében írott esettanulmány (*Fogarassy* [1995]) a következő személyekkel készített interjúk felhasználásával készült: ügyvezető igazgató (a privatizáció előtt vezérigazgató), gazdasági igazgató (a privatizáció előtt főkönyvelő), volt kereskedelmi igazgató (a privatizáció előtt kereskedelmi igazgató), volt külkereskedelmi vezető (a privatizáció előtt a külkereskedelmi kft. vezetője), az igazgatóság elnöke és elnökhelyettese (a két operatív tulajdonos, a privatizáció előtt bankbiztosok), exportüzletkötők, termelésprogramozási igazgató, minőségbiztosítási főosztályvezető, beszerzési főosztályvezető.

Fogarassy Gabriella a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszékének Ph.D. hallgatója.

rendbehozzák, majd jelentős felárral továbbadják új – esetleg már szakmai – befektetőknek. *3.* Emellett egyre komolyabb szerep jut a hitelező bankoknak is a privatizáció befolyásolásában, amire sok esetben a hitel–tőke konverzió nyújt lehetőséget. A privatizációs folyamat elhúzódása sok vállalat esetében a működési feltételek romlását, a cégek értéktelenedését vonja maga után. Szinte semmi remény sincs arra, hogy az ÁPV Rt. jó áron tudja e vállalatokat eladni. Ilyen esetekben a hitelező bankok szerepe felerősödhet, s jelentősen befolyásolhatják a privatizációs folyamatot, beleértve ebbe azt is, hogy az általuk preferált vevők szinte ingyen kapják meg a vállalatokat.

A Túlélő[2]

Cégünk egy több egységgel működő vidéki nagyvállalat, amelynek központja a megyeszékhelyen, üzemei pedig a környékbeli településeken működnek. A vállalat a helyi munkaerőpiacon jelentős keresletet támaszt, emiatt működésének fenntartása regionális szinten is igen fontos. Szervezeti felépítésére a többszintű vertikális tagoltság jellemző. A Túlélő tevékenysége forgóeszköz-igényes, így nagy hitelállománnyal működik. A nyolcvanas évek második felében a hitelállomány gyorsan nőtt, a megnövekedett hitelkamatok pedig egyre nagyobb terhet jelentettek a cégnek. Az évtized végére a vállalat olyannyira eladósodott hitelező bankjával szemben, hogy az már a működőképességet veszélyeztette.[3] Ugyanez a folyamat játszódott le az iparág többi vállalata esetében is, s végül a válságba került cégek kisebb egységekre bomlottak vagy egyszerűen megszűntek. A Túlélő az egyetlen az iparágban, amely egészben maradt a kilencvenes évek elején. A túlélés több tényező együttes jelenlétének volt köszönhető. *1.* Az árbevételnek már 1985-től kezdődően egyre nagyobb hányadát tette ki a nyugati export, s 1990–1991-től a cég árbevételének 45-50 százaléka származott innen, ami mára 75 százalék fölé emelkedett. A vállalat volt szocialista országokba irányuló exportja hagyományosan igen alacsony volt.[4] Emiatt a más vállalatoknak óriási sokkot okozó keleti piacvesztés[5] a Túlélőt nem érintette. Komoly problémát jelentett viszont a nyolcvanas évek végén a hazai piac összehúzódása, ezt a nyugati export növelésével eleinte még sikerült kompenzálni, de a kilencvenes évek elejétől már évről évre csökkent az árbevétel, s ezen belül az exportértékesítés is. *2.* A túlélés másik fontos tényezője maga a privatizáció volt, ami egyrészt megoldotta a vezetési problémákat, másrészt pedig a hitelező bankkal történt megegyezést követően megszabadította a céget óriási hitelállományától, s ez alapvető feltétele volt a további működésnek.

[2] Az azonosíthatóság elkerülése érdekében a tanulmány a vállalat valódi nevét nem tartalmazza. Cégünk a „Túlélő" fantázianevet viseli. A névválasztást több tényező is indokolta. *1.* Iparága egyetlen vállalata, amely a nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján méretét és tevékenységeit megtartva egyben maradt. *2.* A privatizáció után a menedzsment nagy részének sikerült pozícióját megtartania annak ellenére, hogy a belső kivásárlás kísérletei sorra kudarcot vallottak.

[3] „1991–1993 között nem volt a cégnek egységes piacpolitikája, egységes vezetése, a fejlesztések elmaradtak, veszteségesen termeltek. A helyzet súlyosságát a tőkehiány, a kétes kintlevőségek, valamint az elfekvő készletek megnövekedése mutatta. Az iparág egyébként is igen tőkeszegény, de ez a cég szintjén még tovább súlyosbodott az említett periódusban." (Interjú a gazdasági igazgatóval, 1995. március 8.)

[4] „A Túlélő már a hatvanas évek közepétől kezdődően értékesített a nyugati piacokra. Ez akkoriban még nem számított pozitívumnak, a Túlélő is csak kényszerűségből tette, ugyanis az iparágban jobb politikai kapcsolatokkal rendelkező gyárak jutottak nagy szériájú szovjet értékesítésekhez. Mivel a Túlélő kimaradt ezekből az üzletekből, kénytelen volt a nyugati piacokon vevőt találni termékei számára. Ez az akkor még szerencsétlen helyzet a nyolcvanas évek végétől sok előnnyel járt a vállalat számára." (Interjú a volt kereskedelmi igazgatóval, 1995. május.4.) Hasonló tanulságot vont le *Szalai–Voszka* [1995] nagyvállalatokról írott tanulmányában. Azok a cégek, amelyek az elmúlt rendszerben több támogatást kaptak, vagy politikai kapcsolataikon keresztül könnyen jutottak piaci előnyökhöz, nem tanulták meg a piaci környezethez való alkalmazkodást, s így a piaci átmenet során sokkal nagyobb nehézségekkel kellett megküzdeniük, mint edzett társaiknak.

[5] A rubelkereskedelem megszűnésének és a dollárelszámolásra való áttérésnek a hatásairól lásd például *Kornai* [1993].

A Túlélő privatizációjának története 1990-ig nyúlik vissza. A folyamat kezdeti szakaszára jellemző sajátosságok sok hasonlóságot mutatnak más nagyvállalatok magánkézbe adásának történetével. A vállalat vezetői a kilencvenes évek elején kezdtek komolyan foglalkozni a privatizáció lehetőségével. A vezetők privatizációról vallott eltérő nézetei azonban tovább élezték a menedzsmenten belüli korábbi ellentéteket, s ez a viszály nagyban hozzájárult a belső kivásárlás meghiúsulásához. Ezzel egyidejűleg külső partnerek, leginkább külföldiek is érdeklődni kezdtek a vállalat privatizációja iránt, viszont komoly ajánlat részükről nem érkezett, mivel ők nem kívánták megvenni a teljes vállalatot, csupán annak bizonyos egységeit, ezt az elképzelést azonban az Állami Vagyonügynökség akkoriban nem támogatta. Idáig az eset tipikus: komoly érdeklődő hiányában a vállalat az állam kezében maradt. A folytatás azonban korábban nem jellemző, de legalábbis nem közismert elemeket tartalmaz: a hitelező bank átvette a privatizáció vezérlését, olyan magántulajdonost keresett, akinek a személye, szakértelme biztosítéka a profitabilis működésnek, s ezáltal a bankhitelek visszafizetésének. Először is bankbiztosokat neveztek ki a vállalathoz, majd röviddel később a bankbiztosokkal közösen tárgyalásokat kezdtek az állami tulajdonossal a vállalat megvásárlásának feltételeiről.

A történet szereplői különböző időpontokban és különböző minőségben lépnek színre. Főszereplőknek azokat tekintjük, akiknek a szerepe nagy jelentőségű a történet egészében vagy akár csak egy-egy epizódban. A főszereplők sorában elsőként kell említeni Ü. I.-t, a cég volt vezér- és jelenlegi ügyvezető igazgatóját. Személye végigkíséri a történetet. Pozícióját sikerült megőriznie, ő az egyik „nagy nyertese" a folyamatnak. További főszereplők: K. I., a volt kereskedelmi igazgató és K. K., a külkereskedelmi vezető, akik a privatizáció után elhagyták a vállalatot, de a privatizációt megelőző időszakban nagy hatással voltak a cég életére. A vállalat történetében fontos szerep jut – talán tudta és akarata nélkül – G. I.-nek, a gazdasági igazgatónak, aki a privatizáció előtt a vállalat főkönyvelője volt. A vezérigazgató és a kereskedelmi igazgató között kialakult konfliktus miatt G. I. szerepe megerősödött a privatizáció előtt. A Túlélő hitelező bankja (továbbiakban: Bank) és a bankbiztosok (B. A. és B. B.) a vállalat rossz pénzügyi helyzete kapcsán kerülnek előtérbe, majd az ÁVÜ-vel történt megállapodás után a bankbiztosok – kiegészülve további hat fővel – új magántulajdonosokként szerepelnek a történetben. Az új tulajdonost egy nyolc magánszemélyből álló konzorcium testesíti meg (a továbbiakban: Nyolcak Kft.). A Nyolcak az igazgatóság elnökének és elnökhelyettesének a két volt bankbiztost választották meg, akik ma is ugyanúgy operatívan vesznek részt a vállalat irányításában, mint már bankbiztos korukban.[6]

Befolyás- és járadékszerzés a privatizáció előtt

Ü. I.-t 1985-ben nevezték ki a vállalat élére vezérigazgatónak. Elődje javasolta erre a posztra, amikor nyugdíjba ment. Ekkor Ü. I. kinevezésével a teljes vezetői gárda egyetértett. A vállalat felső vezetését ekkor még négy fő alkotta: Ü. I. vezérigazgató, G. I. főkönyv-

[6] Az említett főszereplőkön kívül megjelennek mellékszereplők is a történetben. *1.* A műszaki igazgató tagja volt a vállalat felső vezetői körének, amikor 1985-ben Ü. I. vezérigazgatói kinevezése után az új felső vezetői gárda elkezdte a munkát. A nyolcvanas évek végén a műszaki igazgató azonban távozott a cégtől. *2.* A külkereskedelmi csoportvezető K. K.-nak, a külkereskedelmi vezetőnek az oldalán jelenik meg, mint a kialakított külkereskedelmi kft. egyik társtulajdonosa. *3.* A privatizáció kapcsán megjelenik a cég egy régi partnere, egy értékesítő cég, a továbbiakban: Partner Kft., aki többször pályázott a Túlélő megvásárlására, mindvégig sikertelenül. *4.* A Partner Kft. E-hiteles privatizációs ajánlatát lett volna hivatott finanszírozni a Helyi Bank, de végül is ez az üzlet is kútba esett. *5.* A Túlélő átalakulásakor megválasztott első felügyelőbizottság munkavállalói tagjaként lép színre a termelésprogramozási igazgató, aki azon kevesek egyike, akik lojálisak a vezérigazgatóhoz. Felügyelőbizottsági tisztét a privatizáció után is sikerült megőriznie. *6.* A privatizáció után, a cég pénzügyi reorganizációja kapcsán jelenik meg egy pénzügyi befektető, továbbiakban: Befektetési Társaság Kft.

velő, K. I. kereskedelmi igazgató és M. I. műszaki igazgató. Ez a fiatalokból álló dinamikus csapat teljes erőbedobással látott neki a vállalat irányításának. A három műszaki végzettségű vezető (Ü. I., K. I. és M. I.) mindegyike értett a szakma egy-egy területéhez, munkájuk során jól kiegészítették egymást. Hamarosan azonban kiderült, hogy nem minden kérdésben értenek egyet. A csapat szétesése a műszaki igazgató távozásával kezdődött. Az a tény, hogy „a vezérigazgató hagyta őt elmenni, bebizonyította egyrészt, hogy senki sem pótolhatatlan, másrészt pedig, hogy a lelkes csapat már nem a régi"[7].

A vállalatnál maradt három vezető – Ü. I. vezérigazgató, K. I. kereskedelmi igazgató és G. I., főkönyvelő – viszonya a nyolcvanas évek végétől fokozatosan romlott. A konfliktus a két műszaki beállítottságú, a szakmát jól ismerő vezető között mérgesedett el. A vezérigazgató minden problémát a termelés oldaláról közelített meg, s számára a fejlődés csakis a meglévő nagy vertikális szervezeten belül volt elképzelhető. Ezzel szemben a kereskedelmi igazgató sokkal inkább az értékesítési lehetőségeket figyelte. Ennek alapján már a nyolcvanas évek végén kialakult az a véleménye, hogy a termelést a legjobb termékre kellene specializálni. Ezzel párhuzamosan a gyengébb minőségű termékek gyártását pedig be kellene szüntetni, mivel ezek a nyugati piacokon eladhatatlanok, belföldi értékesíthetőségük pedig a hazai piac beszűkülése miatt válik kérdésessé. A két vezető közötti szakmai nézetkülönbség mögött fellelhetők személyes, alkati eltérések is, amelyek szintén szerepet játszhattak abban, hogy a két vezető együttműködése zátonyra futott. Míg Ü. I. a nagy szervezet biztonságát preferáló alkalmazott típus, addig K. I. vállalkozó kedvű, az újításokkal és a kihívásokkal szemben nyitott, az önállóságot előnyben részesítő ember.

A két szembenálló férfi hatalmas szervezetspecifikus ismeretet halmozott fel a Túlélőnél eltöltött hosszú idő alatt. A vállalat alkalmazottait mindketten jól ismerték. Ennek ellenére, a nyolcvanas-kilencvenes évek fordulójára a vezérigazgató alig tudott maga mögött néhány lojális embert, míg a kereskedelmi igazgatót szinte a teljes középvezetői gárda, s a legtöbb alkalmazott támogatta. Az erőviszonyok alakulása szempontjából fontos tényező volt, hogy K. I. mellett állt K. K. külkereskedelmi vezető is, akinek a szerepe egyre fontosabbá vált a cégnél, ahogy az export aránya növekedett az árbevételben.[8] A vezérigazgatónak komoly erőfeszítéseket kellett tennie befolyásának megtartása érdekében. 1. A vezetők megosztottsága biztosította, hogy a másik két felső vezető – K. I. és G. I. – (esetleg kiegészülve néhány középvezetővel) nem fog együttesen fellépni Ü. I.-vel szemben. 2. A befolyás megtartásának másik fontos eszköze volt, hogy a vezérigazgató visszatartotta a vállalattal kapcsolatos információkat, ami megakadályozta, hogy bárki is hatékonyan tudjon fellépni ellene. Az információk monopolizálását szolgálta az is, hogy Ü. I. minden lehetséges privatizációs partnerrel egyedül tárgyalt. „Az ÁVÜ énrám bízta ezt a feladatot, az én felelősségem volt, hogy minden érdeklődő azonos információkkal legyen ellátva a verseny tisztasága érdekében."[9] – indokolta a vezérigazgató akkori stratégiáját.

A fentiek következtében a privatizáció előtt a vezetésen belül egyre erősebbek lettek a konfliktusok, ami fokozatosan az alsóbb szintekre is kihatott. A privatizáció idején már szinte minden alkalmazott elkötelezte magát az egyik vagy a másik vezető – többnyire inkább a kereskedelmi igazgató – mellett. A helyzet elmérgesedett, s ellehetetlenítette a

[7] Részlet K. I.-val, a volt kereskedelmi igazgatóval folytatott interjúból. 1995. május 4. K. I. szerint ekkor kezdődtek a konfliktusok a felső vezetők körében.

[8] A külkereskedelmi tevékenység 1985-től a hazai piac beszűkülése miatt egyre jelentősebbé vált a vállalatnál, ami biztosította a külkereskedelmi vezető számára, hogy egyre nagyobb befolyást gyakorolhasson a folyamatokra. A külkereskedelem az egyetlen olyan terület volt a Túlélő történetében, ahol a két kereskedelmi vezető csatát nyert a vezérigazgatóval szemben, s komoly újítás bevezetésére került sor. 1991-ben a külkereskedelmi tevékenységet kivitték egy önálló kft.-be, ahol a tulajdonos 70 százalékban a Túlélő, 30 százalékban pedig K. K. külkereskedelmi vezető és közvetlen kollégája, a külkereskedelmi csoportvezető lettek.

[9] Interjú Ü. I. ügyvezető igazgatóval, 1995. szeptember 29.

két felső vezető együttműködését, amire a privatizáció idején mindennél nagyobb szükség lett volna. Ebben a kritikus helyzetben természetesen komoly szerep jutott a harmadik felső vezetőnek, G. I. főkönyvelőnek.

A privatizáció keretei

A kilencvenes évek elejére elmérgesedett konfliktusok miatt a cégvezetés egysége megbomlott, ami a működésre is rányomta a bélyegét: a termelés visszaesett és veszteségessé vált, a fejlesztések elmaradtak, még a szintentartó beruházásokra sem volt pénz. A helyzet súlyosságát a tőkehiány, a kétes kintlevőségek, valamint az elfekvő készletek növekedése mutatta. Az erősen romló környezeti hatásokra (hazai piac beszűkülése, hitelkamatok emelkedése, általános tőkehiány, sorban állás) csak gyors és határozott lépésekkel, egységes vezetéssel lehetett volna reagálni. Ezzel szemben ebben az átmeneti időszakban a vállalatnál egyetlen konkrét cél fogalmazódott meg: a termelés szinten tartására, a további romlás elkerülésére, vagyis az alapkapacitások fenntartására és az alapvető piacok megtartására törekedtek. Az átalakulás és a privatizáció üzletileg kritikus helyzetben, a vezetés megosztottsága mellett játszódott le.[10]

A Túlélő 1991. december 31-i hatállyal alakult át részvénytársasággá. A részvényeken az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) és a helyi önkormányzatok osztoztak. A részvénytársaság első ügyvezetője Ü. I., a cég addigi vezérigazgatója lett, aki egyben az igazgatóság elnöki székét is elfoglalta. Az első privatizációs pályázatot 1992 áprilisában írták ki. Erre a pályázatra júliusban ketten jelentkeztek. A külföldi pályázót formai okok miatt rögtön elutasította az ÁVÜ,[11] a hazai érdeklődővel, a Partner Kft.-vel pedig további egyeztetést kezdeményeztek, de ez hamar elakadt. Az ÁVÜ 1992. november végén írta ki az új pályázatot, ebben a körben már privatizációs lízing formájában is elfogadtak pályázatokat. Ekkor is két pályázó jelentkezett: a már júliusban is próbálkozó Partner Kft., aki készpénzes ajánlattal lépett fel, valamint a Túlélő igazgatóságának három tagja egy vezetői lízing ajánlattal. Az ÁVÜ illetékesei mindkét pályázót elutasították. A Partner Kft.-t azért, mert pályázata nem tartalmazott fizetési garanciát, a vezetői lízinget pedig azért, mert pályázatuk üzleti szempontból nem volt megalapozott, vagyis a veszteséges üzletmenet megváltoztatására nem adott meggyőző üzleti tervet.

Mivel már kétszer sikertelenül írtak ki pályázatot a vállalat értékesítésére, az ÁVÜ igazgatótanácsa (továbbiakban: ÁVÜ it) úgy döntött, hogy a legjobb ajánlattevővel tárgyalásokat kezd az üzlet megkötésének feltételeiről. Esetünkben legjobb ajánlattevőként a Partner Kft.-t jelölték meg. 1993 márciusában az ÁVÜ felkérte a Partner Kft.-t, hogy tegye meg újabb ajánlatát. Március végén a Partner Kft. elő is rukkolt egy E-hiteles ajánlattal. A saját erőt letétbe helyezte az egyik helyi bankfiókban, amely nyilatkozatot adott ki arról, hogy a hitelbírálat folyamatban van. Az ÁVÜ it májusban döntött arról, hogy megköti a szerződést, és az adásvételnek ettől számított 30 napon belül le kell bonyolódnia. A Partner Kft. a 30 nap leteltével nem tudta teljesíteni a fizetést, mivel a

[10] A termelésprogramozási igazgató szavait idézve: „Az átalakulás és a privatizáció időszakára a cég stagnálása volt jellemző. Még a szinten tartó beruházásokra sem volt pénz. Az utolsó nagyobb beruházás a nyolcvanas évek elején volt. Az átmeneti időszakban egyetlen konkrét cél fogalmazódott meg: a stagnálás fenntartása. A helyzet javulására nem volt semmi remény, a cél az volt, hogy a romlást elkerüljük: az alapkapacitások fenntartására és az alapvető piacok megtartására törekedtünk. Ez sikerült is, ami annál nagyobb szó, ha figyelembe vesszük, hogy az iparágban ez az egyetlen cég, amelyik egészben túlélte ezt az időszakot." (Interjú, 1995. március 8.)

[11] A Túlélő teljes privatizációja alatt ez az egy külföldi pályázat érkezett az ÁVÜ-höz annak ellenére, hogy szóban többen is érdeklődtek a cég iránt. A külföldiek azonban inkább a cég egy-egy részlegét kívánták volna megvásárolni, a teljes vállalat egyikőjüket sem érdekelte.

bank végül is nem adta meg az E-hitelt. Ezt követően az ÁVÜ felbontotta a Partner Kft.-vel kötött szerződést, a Túlélő tehát maradt az ÁVÜ-é.

A Partner Kft. 30 napos fizetési határidejének lejárta előtt jelentkezett egy újabb érdeklődő is az ÁVÜ-nél, a Túlélőt hitelező bank (továbbiakban: Bank) által támogatott Nyolcak Kft. A Túlélő 1993 tavaszára teljesen eladósodott, hitelállománya elérte a vállalati vagyon értékét. Ekkor a Banknak felszámolási eljárást kellett volna kezdeményeznie a vállalat ellen. A felszámolás során azonban a Bank valószínűleg a teljes hitelállományt elvesztette volna, így nem állt érdekében a folyamat elindítása. A felszámolás elkerülése egyetlen módon volt lehetséges, ha a cég nagyon rövid időn belül olyan tulajdonos kezébe kerül, aki várhatóan gondoskodik a tulajdonosi kontroll megteremtéséről, s ezzel a cég működőképességéről, valamint a hitelek visszafizetéséről. Már márciusban – éppen, amikor az ÁVÜ felkérte a Partner Kft.-t, hogy tegye meg végső ajánlatát a Túlélő megvásárlására – a Bank által tulajdonosnak kiszemelt partner, a Nyolcak Kft. tájékoztatta az ÁVÜ-t, hogy meg kívánja vásárolni a Túlélő részvényeit. A Bank már ekkor említést tett róla, hogy bankbiztosokat kíván kinevezni. A bank emberei hamarosan át is vették a cég irányítását, bár hivatalosan bankbiztosnak csak néhány hónappal később, júliusban nevezték ki őket. Ugyanekkor, júliusban született meg a Bank által támogatott Nyolcak Kft. privatizációs ajánlata is. Miután az ÁVÜ már kétszer sikertelenül hirdette meg a céget, szabályzata értelmében pályázaton kívül is eladhatta azt az újonnan jelentkező érdeklődőnek. Az ÁVÜ igazgatótanácsa még októberben jóváhagyta a Nyolcak Kft.-vel kötött szerződés aláírását, s ezzel az „egyforintos üzlet"[12] megkötteteti: az ÁVÜ tulajdonrésze a Nyolcak Kft. kezébe került. A tulajdonosváltás után a Túlélő igazgatósága és felügyelőbizottsága egyaránt átalakult. Az igazgatóság létszámát felemelték 5 főre, a felügyelőbizottság létszáma 3 fő maradt. Az így meglévő 8 posztot 7 tulajdonos foglalta el, akik mellett a felügyelőbizottságban megtarthatta helyét az alkalmazottak képviselője. Az igazgatóság elnökévé és elnökhelyettesévé a két operatív tulajdonost, B. A.-t és B. B.-t választották.

Koalíciók a privatizáció történetében

A belső kivásárlásról szóló első ötletek – ugyanúgy, mint minden újítás a cégnél – a kereskedelmi igazgatótól származtak, akit Ü. I. – ekkor már ügyvezető igazgatóként – bízott meg azzal a feladattal, hogy gondolkozzon el a privatizáció lehetőségeiről. A kereskedelmi igazgató álláspontja szerint a belső privatizáció egy munkavállalói–menedzseri kivásárlás keretében lett volna lehetséges, amit körülbelül 15 meghatározó középvezető bevonásával képzelt el. Álláspontját azzal indokolta, hogy „a középvezetők bevonása nélkül a belső kivásárlás lehetetlen, mivel ők vannak napi kapcsolatban az alkalmazottakkal, s ennek megfelelően befolyásuk igen nagy a napi folyamatokra".[13] Az ügyvezető igazgató elképzelése azonban egészen más volt, ő nem kívánta ilyen széles körre kiterjeszteni a leendő tulajdonosi kört. A két vezető privatizációról alkotott elképzelése olyannyira eltért egymástól, hogy világos volt: e téren nem tudnak együttműködni.

[12] B. A., aki ma az igazgatótanács elnöke, használta ezt a kifejezést a vele készített interjúban (1995. február 10.). E szerint: „A tranzakció az ÁVÜ-n keresztül és jóváhagyásával ment végbe mégpedig úgy, hogy a Bank értéktelen részvényeket cserélt be kárpótlási jegyre az ÁVÜ által kért összeg erejéig ...", ez pedig önmagában sem volt nagy összeg. Figyelembe kell venni viszont, hogy az ÁVÜ nem volt abban a helyzetben, hogy ellentmondjon a Banknak, mivel a vállalat hitelei elérték a saját tőke szintjét. Ez annyit jelentett, hogy a vállalat gyakorlatilag a Banké lett, amennyiben ugyanis felszámolást kezdeményeznek, akkor elsősorban a Bankot kellett volna kielégíteni. A felszámolás viszont senkinek sem volt érdeke, a felek jobban jártak a megegyezéssel.

[13] Részlet a volt kereskedelmi igazgatóval készített interjúból (1995. május 5.).

Az ügyvezető igazgató nem maradt tétlen. Szövetkezve az igazgatóság másik két tagjával, 1993 januárjában, amikor az ÁVÜ másodszor hirdette meg a Túlélőt, beadott egy privatizációs lízing pályázatot. A próbálkozás azonban eredménytelen maradt, a pályázatot az ÁVÜ elutasította. A másik tábor, a kereskedelmi igazgató és a külkereskedelmi vezető irányításával, szintén nem maradt tétlen. Nyilatkozatot készítettek, amelyben tájékoztatták volna az ÁVÜ-t arról, hogy a vezetők és alkalmazottak igényt tartanak a cégre. A levelet azok a középvezetők írták alá, akikről a kereskedelmi igazgató már korábban kijelentette, hogy nélkülük nem látja biztosítottnak a belső kivásárlás sikerét. A középvezetőket tehát megnyerték az ügynek, de szükség volt még G. I.-nek (aki az átalakulás után már nem főkönyvelő, hanem gazdasági igazgató volt) a támogatására is. G. I. azonban ebben a kritikus helyzetben – amikor rajta állt, hogy lesz-e munkavállalói–menedzseri kísérlet vagy sem – meghátrált, s nem írta alá a nyilatkozatot. Ez a lépés a középvezetőket is elbizonytalanította, s visszakoztak a K. I. és K. K. által felvetett javaslat támogatásától.[14] A gazdasági igazgató a kockázatmentes, de kisebb haszonnal járó megoldást választotta. A belső kivásárlási ötletek a kialakult koalíciók gyengesége miatt – vagy éppen a koalíciók létrejötte hiányában – sorban elbuktak,[15] utat adva ezzel olyan külső érdeklődőknek, akik élni tudtak a kínálkozó lehetőséggel.

A bankbiztosok 1993 tavaszán jelentek meg a cégnél, s ezzel új fejezet kezdődött a Túlélő privatizációjának történetében. A bankbiztosok színrelépése már önmagában megoldás volt a legtöbb problémára. *1.* Automatikusan megszűnt az a bizonytalanság, amit a tulajdonoskeresés, a privatizáció elhúzódása okozott. *2.* A vezetési problémák megoldódtak, a vezetés egységessé vált, mivel ettől kezdve mindenben a bankbiztosok döntöttek. Az erőviszonyok teljesen átalakultak, olyan külső, objektív partner jelent meg, akivel szövetkezve az egymással konfliktusban álló felek bármelyike – az ügyvezető igazgató vagy a kereskedelmi vezetők – biztosan megnyerhette a harcot ellenlábasával szemben. B. A. és B. B. már bankbiztosként, de később operatív tulajdonosként is mindent megtettek annak érdekében, hogy kiválasszák a megfelelő partnert a cég további vezetéséhez. Az első időszakban legfőbb feladatuknak a cég és a fontosabb személyek megismerését tekintették.[16] Mivel szakmai ismereteik a pénzügyek területére korlátozódtak, a menedzsment támogatása nélkül sikerük elképzelhetetlen lett volna. Mindazonáltal attól a pillanattól kezdve, hogy bankbiztosként megjelentek a Túlélőnél, kezükbe vették a teljes operatív irányítást. Hamar kialakult az aktuális szövetség: az ügyvezető igazgató és a gazdasági igazgató támogatásával már bankbiztosként irányították a vállalat pénzügyeit. Döntések csak a beleegyezésükkel születhettek, s minden vezetőnek beszámolási kötelezettsége volt. S bár a bankbiztosok hosszasan beszélgettek a kereskedelmi vezetőkkel is

[14] A volt külkereskedelmi vezető elmondása alapján „ ...a gazdasági igazgató véleménye szerint a belső kivásárlás elképzelhetetlen volt az ügyvezető igazgató nélkül, ez volt a legfontosabb oka, hogy nem támogatta az MBO-MRP ötletet. Emellett komoly veszélyt látott abban, ha nem működnek együtt a bankbiztosokkal, akiknek a személyét garanciának látta a pénzügyi problémák megoldására." (Interjú a volt külkereskedelmi vezetővel, 1995. május 5.) Ekkor már látszott, hogy a bankbiztosok tulajdonosi szándékkal lépnek fel, s csak ebben az esetben lehet a Bank támogatására számítani. A gazdasági igazgató szemében a belső kivásárlás emiatt egyenlő volt a pénzügyi csődhelyzettel.

[15] A stratégiai interakciók modellszerű elemzését lásd: *Fogarassy–Szántó* [1996].

[16] A bankbiztosok hosszas beszélgetéseket folytattak külön-külön a vezetőkkel a cég jövőjéről és az egyes emberek szerepéről. „A bankbiztosok már a kezdet kezdetén érdekes humánpolitikába kezdtek. Öt-hat emberrel folyamatos beszélgetésben voltak, mindig kikérték a véleményüket. ... Ezek a beszélgetések kiterjedtek a cégen belüli viszonyokra is, arra, hogy ki kivel van jóban, illetve fordítva. ... Emellett írott anyagokat is kértek a szakmai elképzelésünkről, de ezeket nem valósították meg." (Részlet a volt kereskedelmi igazgatóval folytatott interjúból, 1995. május 5.)

szakmai elképzeléseikről, a végső csatát újra az ügyvezető igazgató nyerte meg. A kereskedelmi vezetőknek távozniuk kellett a vállalattól.[17]

A helyi koalíció mellett az új tulajdonosok a cégen kívül is kötöttek koalíciót, mégpedig a Bankkal. A Bank mindvégig támogatta a Nyolcakat a kivásárlás megvalósításában. Komoly nyomás nehezedett egyrészt magára a Túlélőre, másrészt az ÁVÜ-re, hogy a kiszemelt tulajdonosokat elfogadják. A Bank arra az esetre, ha nem a Nyolcak kezébe kerül a Túlélő, felszámolási eljárás kezdeményezését helyezte kilátásba. Hogy szavait nyomatékosítsa, az ÁVÜ Partner Kft.-vel folytatott tárgyalásainak idején elvonta a cég árbevételét, ezzel majdnem megbénítva a tevékenységet. A Banknak emellett – kapcsolatai révén – szerepe lehetett abban is, hogy a Helyi Bank végül nem folyósította az E-hitelt a Partner Kft. pályázatához.

A tulajdonosváltás hatásai – alkupozíciók a privatizáció után

A privatizáció után a döntéshozó szerepébe B. A. és B. B. operatív tulajdonosok (a privatizáció előtt bankbiztosok) s természetesen rajtuk keresztül a Nyolcak kerültek. Az összes többi szereplő alkupozíciója annak függvényében alakult, hogy az operatív tulajdonosoknak mennyire volt szükségük az egyes személyekre, illetve azok valamilyen speciális ismeretére. Az első időszakban mind az operatív tulajdonosok, mind a menedzsment részéről kölcsönös ismerkedés folyt. Ü. I. ügyvezető igazgató és G. I. gazdasági igazgató megpróbálta kipuhatolni a tulajdonosok szándékait, s megteremteni a feltételeit a mindenképpen szükséges koalíciónak. Ezalatt B. A. és B. B. operatív tulajdonosoknak minél jobban meg kellett ismerniük és meg kellett érteniük a vállalatnál működő mechanizmusokat. Mindkét félnek szüksége volt a másikra. Az ügyvezető igazgatónak szüksége volt a tulajdonosokra, hogy a kereskedelmi vezetőkkel folytatott harcból győztesként kerülhessen ki, s a középvezetői gárda időközben elvesztett támogatását visszanyerje. Az operatív tulajdonosoknak pedig szükségük volt az ügyvezető igazgató helyismeretére és szakmai tudására. Ennek megfelelően a koalíció igen könnyen kialakult közöttük.[18] Mind az ügyvezető igazgató, mind a gazdasági igazgató örült, hogy az operatív tulajdonosok meghozzák a pénzügyi és gazdasági döntéseket. A privatizáció előtti néhány évben ugyanis kiderült, hogy ők ezeket a kérdéseket nem kezelik megfelelően. A másik oldalon az operatív tulajdonosok pedig örültek, hogy a menedzsment helyismerete és szakértelme segítségével a vállalat zavartalanul működtethető. A koalíció nagy vesztesei a kívül rekedt kereskedelmi vezetők, akik távozni kényszerültek a vállalattól.[19]

A magántulajdonos megjelenésétől azt várnánk, hogy profittörekvései és az erős tulajdonosi kontroll következtében az eddig szervezetlenül, gazdaságtalanul működő céget

[17] Az operatív tulajdonosokkal folytatott beszélgetések során napvilágra került, hogy a cégnél többen rendelkeznek profilba vágó vállalkozásokkal. Ezt a Nyolcak összeegyeztethetetlennek tartották a menedzseri feladatok ellátásával. „Ezért a vezetőket választás elé állítottuk: vagy feladják vállalkozásaikat, vagy távozniuk kell a cégtől. A kereskedelmi vezetők ez utóbbi lehetőség mellett döntöttek, míg az ügyvezető igazgató a nagy szervezet biztonságát választotta." (Részlet B. B.-vel, az igazgatóság elnökhelyettesével folytatott interjúból, 1995. július 12.)

[18] Szokatlan ugyan, hogy az új tulajdonosoknak minimális erőfeszítés nélkül sikerült a menedzsmentet megnyerniük, de az adott helyzetben ez érthető. A privatizáció előtt a vállalat vezetésében teljes csődhelyzet alakult ki, a vezetésen belül felerősödött konfliktusok szinte teljesen megbénították a menedzsment munkáját. Az új tulajdonosok megjelenése egyszerű megoldásként szolgált ebben a helyzetben. Emellett pedig a menedzsment alkupozíciója igen meggyengült a konfliktusok nyilvánvalósága s az ebből adódó kiszolgáltatottság miatt. Nem kellett megnyerni őket, éppen fordítva: ők törekedtek arra, hogy megmaradjanak a pozíciójukban, másrészt, szakmai szempontból egyértelmű volt számukra, hogy erőteljes külső kontroll nélkül saját maguk képtelenek kézbe venni a vállalat jövőjét. Ha erre képesek lettek volna, akkor már megtehették volna a tulajdonosváltás előtti években." (Interjú B. A. elnökkel, 1995. október 15.)

[19] Emellett persze vesztesek a középvezetők is, akiknek a helyzete valószínűleg sokkal jobb lett volna a kereskedelmi vezetők által javasolt munkavállalói–menedzseri kivásárlás esetén.

haladéktalanul átszervezi: megszünteti a gazdaságtalan tevékenységeket, elbocsátja a felesleges munkaerőt, átalakítja a gazdaságtalanul működő, feleslegesen sokszintű szervezetet, leépíti az adminisztratív állományt, modernizálja a működést. Mindezek hatására a termelékenység pedig többszörösére emelkedik. Ez a Túlélő esetében nem így történt. Az új tulajdonosok leginkább a vállalat pénzügyi helyzetének javítására helyezték a hangsúlyt, de ez idáig komoly szervezeti változtatásba, átszervezésbe nem kezdtek bele. Kutatásunk egyik alaphipotézise volt, hogy „a különféle privatizációs formák eltérő módon érintették a gazdasági szervezetek belső struktúráját és kapcsolatrendszereit".[20] Feltételezésünk az volt, hogy – ellentétben a menedzsment által szervezett különböző belső kivásárlási formákkal – a kívülről érkező új tulajdonosok megjelenése jelentősen megváltoztatja a szervezetek működését, ami szétszakítja az addig szinte mozdíthatatlan kapcsolathálókat. Jelen eset azzal a tanulsággal szolgált, hogy a kívülről érkező tulajdonosok sem hoznak feltétlenül alapvető változásokat. A változásokhoz többre van szükség, mint egyszerűen a tulajdonos személyének megváltozására, jöjjön az a tulajdonos akár cégen belülről, akár azon kívülről.

A Túlélő új tulajdonosai – pénzügyi s nem szakmai befektetők révén – a cég szervezeti struktúrájához, ezáltal a belső kapcsolatokhoz szinte egyáltalán nem nyúltak hozzá az első másfél-két évben. A cég működési mutatóinak javítását nem a működési feltételek megváltoztatásával, hanem a pénzügyi helyzet jelentős javításával érték el. 1994-ben a Nyolcaknak sikerült tető alá hozniuk egy hitel–tőke konverzióval összekötött tőkeemelést, ami megoldotta a tőkehiány problémáját.[21] Az üzletnek három szereplője volt: a Nyolcak Kft., a Bank és egy pénzügyi befektető (nevezzük Befektető Társaság Kft.-nek). A cég alaptőkéjét majdnem 40 százalékkal emelték fel. A hitel–részvény cserével a Túlélőt sikerült megszabadítani a saját vagyona értékét elérő rövid lejáratú hitelállományának a felétől, s a további hiteleket is közép-, illetve hosszú lejáratúakká alakították át. Az üzlet lebonyolítása után a részvények több mint egynegyede a Befektető Társaság Kft. kezébe került, s ugyanennyi részvényt kapott a Bank is. A Nyolcak Kft. kezében maradt még mindig a részvények több mint 40 százaléka. A tőkeemelés miatt az önkormányzatok részvényeinek értéke 2 százalékra csökkent.

A pénzügyi reorganizáció tehát az operatív tulajdonosok jelenlétének első évében végbement, azonban a szervezeti kereteket szinte teljes egészében változatlanul hagyták. A Túlélő ma is ugyanabban a vertikális felépítésben, telephelyeken és gépeken szinte ugyanazt a termékskálát állítja elő, mint a privatizáció előtt.[22] A változatlanság pedig azzal jár, hogy a cégnél érvényes belső erőviszonyok ma is ugyanazt a rendet követik, mint a privatizáció előtt. Ez leginkább műhelyszinten igaz, ahol szinte semmilyen változás nem észlelhető a munkafeltételekben, illetve a munkakörülményekben. A felső vezetői szinten a változások már inkább érzékelhetők. Ennek az az alapvető oka, hogy a vezetők napi kapcsolatban állnak az operatív tulajdonosokkal, ők közvetlenül a tulajdonosok kontrollja alatt dolgoznak, meg kell felelniük a követelményeknek.[23] Mivel azonban az operatív tulajdonosok fontosabb szervezeti változtatásokat nem hajtottak végre, a régi menedzs-

[20] Lásd: *Csontos* [1994].

[21] A történetnek erről a momentumáról a szaksajtó is cikkezett akkoriban. Az azonosíthatóság elkerülése érdekében azonban itt most nem hivatkozunk ezekre a forrásokra.

[22] Ez persze csak némi túlzással van így, mert időközben természetesen történt néhány apró változtatás, de ezek egyike sem olyan jelentőségű, amiről azt mondhatnánk, hogy az új tulajdonos megjelenésével alapvető változások következtek volna be a cégnél. Ilyen alapvető változtatásoknak inkább csak az ötletei kerültek napirendre, de ez idáig az ötletek megvalósítása még várat magára.

[23] „A gazdálkodás megváltozása a munkavégzés körülményeit is megváltoztatta. A privatizáció előtt inkább jellemző volt a munkatársak figyelmessége egymás iránt, valamint a nyugodtabb munkatempó, mára azonban ez teljesen megváltozott."– értékelte a vezetői munkakörülmények megváltozását a termelésprogramozási igazgató (interjú, 1995. március 8.).

ment helyismerete még mindig nagyon értékes, ami erősíti alkupozíciójukat a tulajdonosokkal szemben. A helyismeret mellett a menedzsment pozícióját tovább erősíti az a tény, hogy igen nehéz vidékre jó szakembert elcsábítani.

A Túlélő helyzetének további alakulása egyelőre kérdéses. Nagyon valószínű, hogy a pénzügyi rendezés nem csodafegyver, s a szervezeti változtatások nélkül a működés nem sokáig tartható fenn. A Nyolcak Kft. azonban mára beváltotta az üzlet kezdetekor kinyilvánított azon célját, hogy a társaság anyagi helyzetét rendezi. Kérdés, hogy a továbbiakban *1.* a történet a Nyolcak eredeti elképzelése szerint folytatódik-e és a Túlélő részvényeit komoly nyereséggel továbbadják egy új tulajdonosnak, vagy *2.* az operatív tulajdonosok kimondatlan „álma" valósul meg: a céget megtartják, s ezzel megalapozzák jelenlétüket és további terjeszkedésüket az iparágban.

Záró megjegyzések

Esettanulmányunk a magyar privatizációnak egy eddig még alig elemzett változatát igyekezett bemutatni, amikor a hitelező bank erős alkupozíciója révén befolyásolja a privatizáció kimenetelét. Az elemzés speciális eszközökkel történt. A leírás a szervezet belső struktúrájának, a szereplők között kialakult stratégiai interakcióknak a vizsgálatát célozta. A rendelkezésre álló adatok és információk alapján megállapítható, hogy a felső vezetők közötti érdekkonfliktusok, személyes és szakmai ellentétek – mint azt a jelen eset is bizonyítja – olyan kiindulási helyzetet teremthetnek a privatizáció során, amely alapvetően befolyásolhatja a folyamat lezajlását. Ebben a szituációban a belső kivásárlás sikerének esélyei nullára csökkenhetnek. Ezzel párhuzamosan a romló gazdasági helyzetben lévő cég eladása egyre sürgetőbbé válhat, ezzel előnyös induló feltételeket teremtve a kívülről érkező érdeklődőknek. A vállalat kritikus helyzete nemcsak a kivásárlás feltételeinek javulását eredményezheti ekkor, hanem a menedzsment gyenge alkupozíciója miatt az új tulajdonosok befolyása közvetlenül a privatizáció után gyorsan és egyszerűen növelhető.

Hivatkozások

Bódis Lajos [1995]: Tények, hipotézisek és részeredmények a műhelyszintű vizsgálathoz. Kézirat, Budapest.

Csontos László [1994]: Szempontok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. Szociológiai Szemle, 4. sz.

Fogarassy Gabriella [1995]: Ketten, merre? Előre! Esettanulmány a Túlélő gyár vezetői körében készített interjúk alapján. Kézirat, Budapest.

Fogarassy Gabriella–Szántó Zoltán [1996]: Privatizáció és a nevető harmadik. Szociológiai Szemle, 2. sz.

Kornai János [1993]: Transzformációs visszaesés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Szalai Erzsébet–Voszka Éva [1995]: Privatizáció és szerkezetváltás: A nagyipari struktúra átalakulása a kiemelt vállalatok körében (Kutatási részjelentés). Kézirat, Budapest.

Töredelmes búcsúzás

A körülmények forgandósága révén több évig a szerkesztőbizottság elnöke voltam. Nem kerestem e megtiszteltetést, a folyóirat életébe legfeljebb annyiban avatkoztam bele, hogy segíteni és siettetni próbáltam önállósodását, amikor az Akadémia jónak látta csökkenő anyagi eszközeit a veszélyeztetett tudományos élet és tudományos kiadói tevékenység helyett az akadémikusok megsegítésére összpontosítani.

A folyóirat szerkesztőbizottsága az Akadémia közgazdasági bizottsága. Elnökévé a bizottság megválasztása révén lettem. Bár a választást az Akadémia IX. osztálya tudomásul vette és megerősítette, már csak az új működési szabályzat kialakulatlansága miatt is helyesnek látta a bizottság kompetenciáját az addiginál szűkebbre vonni. Nem védekeztünk ez ellen, mert ez az átmeneti időszakban elháríthatóvá tett minden ideológiai vagy hatalmi nyomást.

Egy mai szerkesztőbizottság feladata csak az lehet, hogy - nyugati mintára - a szakma legjobbjai által referált folyóirattá tegye a Szemlét. Éppen ezért, mint az Olvasó észrevehette, felhagytunk azzal a gyakorlattal is, hogy a bizottság elnöke, mintegy „hivatalából kifolyóan" a szerkesztőbizottság elnöke is legyen. A szerkesztőbizottság és a szerkesztőség alapvető feladata, hogy - tanulmányok írásán és ezek írására való ösztönzésen felül - rendelkezésre álljon, ha kompetenciája a beérkezett cikkek bírálatára képesíti, s így álljon össze a folyóirat a mindenkori teljesítményeket tükrözve.

Ez a munka néha még akadozik. Kevés az átütő mondanivalójú új kutatás. Ezt mutatja a tudományunk helyzetét felmérő publicisztikai cikkek gyűjteménye is, amely - tudományos konferencia anyagáról lévén szó - már csak a nyilvánosságra hozás gyorsasága végett sem került a szokásos módon referensek elé. Talán jobb lett volna, és reméljük a kibontakozó vita és reflexiók alapján megítélhető lesz, hogy ez helyes volt-e.

Tépetten, de megkönnyebbült szívvel és lelkiismerettel szállok le a nekem adatott magas hazai trapézról. Szerzőként (s ha hozzáértésem engedi, referensként) továbbra is szolgálni igyekszem a folyóiratot.

Bródy András

Eszmecsere egy közösen vállalható jövőért

Konferencia az Európai Unió közös agrárpolitikája és Magyarország kapcsolatrendszeréről

(Hanns Seidel Alapítvány, Euration Alapítvány, Budapest, 1996. június 3.)

Mezőgazdasági külkereskedelmünknek vezető szerepe van a magyar fizetési mérleg hiányának csökkentésében; az Európai Unió (EU) közismerten protekcionista agrárpolitikája akadályozza komparatív előnyeink érvényesülését, noha a közép- és kelet-európai társult országok közül 1995-ben – e korlátozások ellenére – egyedül Magyarországnak mutatkozik számottevő, 788 millió dollár aktívuma az EU-val való agrárkereskedelmében. A Hanns Seidel Alapítvány és az Euration Alapítvány konferenciája két kérdésre keresett választ: lehetőséget ad-e az EU a Társulási Megállapodás kiigazítására, s hogyan módosul a közös agrárpolitika Magyarország csatlakozása idejére. A német szakértők szerint az EU a GATT utódszervezete, a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) 1999-ben kezdődő újabb tárgyalásain is ragaszkodni fog a közösségi szolidaritáson alapuló mezőgazdasági támogatási politikájához. Ebben az új tagállamok is részesülnek. Szóltak a csatlakozás sajátosan agrárpolitikai feltételeiről, köztük a belső piaci jogszabályok átvételéről, a termelékenység növekedéséről, állat- és növényegészségügyről, választékbővítésről. Elengedhetetlen a tulajdonviszonyok egyértelmű meghatározása, a földtulajdon feletti szabad rendelkezés, jól működő agrárbankrendszer, a mezőgazdasági infrastruktúra fejlesztése. E követelmények teljesítését EU-beli partnereinknek is segíteniük kell. Magyar részről bemutatták a kezdeményezésünkre megalakult Közép-európai Gazdatanácsot, amelyben a visegrádi országok vesznek részt.

A magyar mezőgazdaság Közép-Európát mezőgazdasági termékekkel ellátó történelmi szerepe nem csupán az európai specializáció megnyilvánulási formája volt, de Magyarország számára biztosította – igaz, sokszor egyoldalú beszállítói szerepre kárhoztatva – a világgazdaságba való bekapcsolódás lehetőségét. E szerep elsősorban a magyar mezőgazdaság komparatív előnyeinek köszönhető, amelyek érvényesülését igazolja, hogy az agrárgazdaság – minden megpróbáltatása ellenére – a legkisebb fajlagos ráfordítással működtethető és jelentős exportaktívum megtermelésére képes szektor maradt. Nem véletlen tehát, hogy az agrárium számára az Európai Unióhoz történő csatlakozás legnagyobb kihívását a komparatív előnyök érvényre juttatása jelenti. Nem állhat érdekünkben – s e véleményüknek a konferencia magyar résztvevői többször, nyomatékosan hangot adtak – a mezőgazdaság kívánatos szerepéről való lemondás, hiszen az itt felhalmozódott értékek nemcsak a gazdaság fejlődésében, modernizációjában játszottak és játszanak jelentős szerepet, de kultúránknak is részévé váltak.

A mezőgazdaság történelmi jelentőségének értékelésekor nem hagyható figyelmen kívül az sem, hogy az agrárszektor gazdasági kiegyensúlyozó, értékteremtő szerepe mellett értékőrző, társadalmi stabilitást fenntartó feladatot is ellát. Természetesen ma már a mezőgazdaság önmagában nem lenne képes e szociálpolitikai feladat teljesítésére, megfelelő mennyiségű munkaalkalom megteremtésére, ezért a figyelem középpontjába mind Magyarországon, mind az Európai Unióban az integrált, a mezőgazdaságtól, a vidék fejlesztésétől a környezetvédelmen át egészen a turizmusig számos elemet magukba olvasztó programok kerülnek. A költségek szempontjából azonban nem mindegy, mely terület alkalmas elfogadható támogatás mellett érvényre juttatni komparatív előnyeit, és

elsősorban mezőgazdasági tevékenységgel helyben tartani a vidéki lakosságot, s hol célszerűbb az integrált fejlesztési politika más megoldásaihoz folyamodni. A konferencián nyilvánvalóvá vált: e kérdés a csatlakozási tárgyalások és a közösségi agrárpolitika hosszú távú kimunkálása során egyaránt komoly ütközőpont lesz, hiszen még ha az Európai Unió fel is ismeri, hogy a komparatív előnyök érvényre juttatása hosszú távon mind finanszírozási, mind társadalmi szempontból elengedhetetlenül szükséges, e felismerés ereje könnyen felőrlődhet a különböző érdekcsoportok sorozatos támadásaiban.

Magántulajdonon alapuló mezőgazdaság – többféle üzemformában

Az agrárszektor elmúlt években bekövetkezett átalakulását, a termelés és értékesítés feltételeinek megváltozását, valamint a mintegy hét éve tartó és közel egyharmados szintet elérő teljesítménycsökkenést, illetve ezen folyamatok hatásait sokszor és sokféle összefüggésben említették a konferencia résztvevői. A hozzászólásokban elhangzott, hogy a szektor további leépülése nem folytatódhat, ellenkezőleg; cél az agrárstruktúra javítása, a hagyományos ágazatok rekonstrukciója mellett új ágazatok fejlesztése, a jogi, infrastrukturális és információs háttér megteremtése, s mindennek hatására a mezőgazdasági termelés mennyiségi növelése és értékteremtő képességének javítása. Ellenkező esetben ugyanis az Európai Unióval való tárgyalásokon pozícióinkon a legcsekélyebb mértékben sem javíthatunk, s fennáll a veszélye annak, hogy az Európai Bizottság a jelenlegi mennyiségi adottságot tekinti majd tárgyalási alapnak. Ezek a fejlesztések önmagukban, csatlakozástól és harmonizációtól függetlenül, pusztán az agrárgazdaság önnön érdekeit tekintve is szükségesek, irányuk megválasztásának azonban mindig tükröznie kell a jövőbeli csatlakozás gondolatát.

Az elmúlt közel hat év során Magyarországon olyan magántulajdonon alapuló, piaci keretek között működő agrárgazdaság jött létre, amelynek minden esélye megvan arra, hogy környezetbarát, a lakosság differenciálódó igényeit kielégíteni képes, exportorientált szektorrá váljon.

Agrárgazdaságunk tulajdonviszonyairól elmondható, hogy mára a magántulajdon részaránya eléri a 90 százalékot. A tulajdonviszonyok ily módon lassan kikristályosodó szerkezete számos különböző, egymás mellett megférő üzemeltetési forma létrehozására ad lehetőséget: a genetikai alapok őrzésének feladatát ellátó állami tulajdonú társaságok mellett a dán típusú beszerzési és értékesítési szövetkezetekbe tömörülő kisebb magángazdaságokat, valamint a termelő típusú szövetkezeteket említhetjük, de nem szabad elfeledkeznünk az élelmiszer-gazdaságról, illetve az ott működő transznacionális vállalatokról sem. Ez utóbbiak kapcsán Varga Gyula, az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet tudományos igazgatóhelyettese találóan jegyezte meg, hogy az élelmiszeripar privatizációja során „úgy tettük be a lábunkat az Európai Unióba, hogy az ő lábuk van itt".

Agrárkereskedelmünk változásai

A magyar mezőgazdaság és az Európai Unió külgazdasági kapcsolatrendszerét az elmúlt években a Társulási Megállapodás agrárfejezete foglalta keretbe. Ennek értékelésekor a felszólalók többsége abban egyetértésre jutott, hogy túlzónak nevezhető az a fel-felbukkanó, egyoldalúan negatív értékelés, amely szerint az Európai Unió a megállapodással egyenesen tönkretette a magyar agrárgazdaságot. Cáfolhatatlan tény azonban, hogy az EU-val folytatott agrár-külkereskedelmünk az elmúlt években komoly pozícióvesztést könyvelt el: a termékek export-import aránya a korábbi hatszorosról 2,4-szeresre zsugo-

rodott; 1991 és 1995 között – az Unió kibővülése ellenére – agrárkivitelünk értékében nem nőtt (csupán a kivitelét mintegy 30 százalékal növelő növényszektor kivétel ez alól); a kapott kedvezményes kvóták nagy része kihasználatlan maradt. Joggal és sokakban merült tehát fel a kérdés: vajon a Társulási Megállapodásban az ún. koncessziós értékcsere (a kapott és adott koncessziók) 5,3:1 aránya, amelyben benne foglaltatnak a jelenleg ki nem használt kedvezményes kvóták is, a valós erőviszonyokat tükrözte-e, vagy túlságosan megnyitotta piacainkat? A számadatok alapján nem meglepő e kérdések megfogalmazása, és a Társulási Megállapodásban vállalt esélyegyenlőség megkérdőjelezése, mégsem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy – Kádár Béla szavaival élve – mezőgazdaságunk jelenlegi nehéz helyzetének halmazati okai vannak. A többségében belső, strukturális tényezőkre, általános forráshiányra, átalakulási problémákra, belső és külső piacvesztésre visszavezethető nehézségek káros hatásait varázsütésre, csupán a Társulási Megállapodás engedményeivel, nem lehet orvosolni.

Ugyanakkor – elkerülve a bármely szempontból egyoldalú értékelés hibáját – megállapíthatjuk, hogy az agrárgazdaságot érzékenyen érinti az Európai Unió olykor eszközökben sem válogató (lásd: protekcionista védőintézkedések, praktikák), pozícióiból sokszor jottányit sem engedő politikája, amellyel szemben csupán egyetlen stratégia létezik: a tárgyalások folytatása a koncessziók érdekeinknek megfelelő kiterjesztéséért, illetve a meglévő kedvezmények megőrzéséért, s mindezt saját értékeink következetes képviseletének szellemében.

A jelenleg is folyamatban lévő ún. adaptációs tárgyalások – amelyekről előadásában Falussy Gusztáv számolt be – kezdeményezésére éppen az említett célok elérése érdekében került sor: a Társulási Megállapodás kiigazítását teszik szükségessé az Európai Uniónak a GATT Uruguay-fordulóján tett vállalásai és a három EFTA-ország Unióhoz való csatlakozása, valamint a magyar fél részéről megfogalmazott igények a piacra jutási lehetőségeink növelésére. A tárgyalásokon Magyarország a megállapodásban foglalt koncessziók megőrzésére, illetve újabb, az exportstruktúrának jobban megfelelő további kedvezmények elérésére törekszik. A tárgyalások elhúzódása miatt a végleges, szerződéses rezsim kialakítására várhatóan még 1996 végén sem kerülhet sor, aminek következtében a forgalmat továbbra is autonóm módon vállalt, interim szerződések szabályozzák.

Az Európai Unió által jelenleg nem szerződésben, hanem automóm módon biztosított kedvezmények a következők szerint foglalhatók össze:

– az Európai Unió a korábbi 60 százalékos vám- és lefölözéskedvezményt 80 százalékra emelte, ami nominálértékben megfelel a vámosítás előtt biztosított kedvezménynek. E 80 százalékos kedvezményt az Unió nemcsak a vámosítással érintett termékcsoportokra, hanem minden egyes termékre biztosítja;

– 3 százalék alatti vámszint esetén a vám teljes eltörlésére került sor;

– tradicionális termékeink kvótáit az 1994. július 1-jei szinten befagyasztották.

A megállapodást előkészítő adaptációs tárgyalások befejezését a konferencia idején négy-öt fontosabb kérdéskör – köztük a feldolgozásra szánt és a friss gyümölcsre az Unió által azonos szinten meghatározott beléptetési ár problémája – akadályozza, ugyanis e kérdések esetén a tárgyalási pozíciók megmerevedtek.

A Társulási Megállapodás fent részletezett kiigazításán túlmenően – tekintettel az agrártermékeink külkereskedelmében megfigyelt kedvezőtlen folyamatokra – azonnali tárgyalásokat kell kezdeményeznünk preferenciális kapcsolatainknak a megállapodás keretében történő továbbfejlesztésére. Milyen témaköröket érintenének e tárgyalások?

Először, az időközben történt változások következtében szükségessé vált a kedvezmények által érintett termékcsoportok felülvizsgálata, új termékek beemelése a kedvezményezett körbe. Másodszor, tanulmányozni kell, mely termékek esetében érhető el a kvóták jobb kihasználása, esetleg a kedvezmények emelésével. Harmadszor, lehetőséget kellene

teremteni a rendszeresen túlszállított kvóták emelésére, valamint lépéseket kell tenni a kvótamenedzselés átadásának ügyében, illetve a kvóták közötti átjárhatóság rugalmasabb kezelése érdekében.

A mozgó célpont

Magyarország és az Európai Unió kapcsolatait mindmáig az elsősorban külgazdasági viszonyrendszert tisztázó Európai Megállapodás határozza meg, a csatlakozás elérhető közelségbe kerülésével azonban egyre több szó esik e merőben új és minőségében az eddigitől komoly eltéréseket mutató kapcsolatrendszer kiépítésének módjáról. Az agrárgazdaságban – lévén ez az európai integrációs rendszer Wolfgang Gröbl államtitkár szerint leginkább szabályozott területe – más szektorokhoz mérten több, minőségét tekintve jelentős mértékben eltérő vonás tesz különbséget tagállam és kívülálló között. Amennyiben az Európai Unió e kifinomult, ám saját finanszírozási problémákkal is küzdő rendszere mellé helyezzük a csatlakozók agrárgazdaságára jellemző néhány adatot, érthetővé válnak mindazok a félelmek, amelyek az Európai Unió agrártermelői részéről megfogalmazódnak. Az Európai Bizottság által az elmúlt év végére elkészített ún. Mezőgazdasági stratégiai tanulmány felmérései szerint a jelenlegi társult államok csatlakozásával az Unió mezőgazdasági területének nagysága 33 százalékkal növekedne, a keresőképes mezőgazdasági foglalkoztatottak száma megduplázódna. A két régió országainak átlagát tekintve, a felmérés azt is kimutatta, hogy a társult országokban a munkaerőnek mintegy 25 százaléka dolgozik a mezőgazdaságban, míg az Unió országaiban ezen átlag alig éri el a 6 százalékot.

A csatlakozások lehetősége miatt felerősödő aggodalmak azonban csak egy részét jelentik annak a problémarendszernek, amellyel az Unió közös agrárpolitikájának szembe kell néznie. Wolfgang Gröbl szövetségi államtitkár rámutatott: az EU közösségi mezőgazdasági politikájának külső és belső kihívásokra kell választ keresnie, s a válaszok alapján dől el, mennyire teherbíró a rendszer 1992-es reformja, illetve mennyiben szükséges e reformot továbbfejleszteni. A közös agrárpolitikát annak pénzügyi terhei miatt ért kritikákkal kapcsolatban az államtitkár leszögezte: amennyiben az agrárpolitikával szemben az Unió társadalmai részéről komoly követelmények fogalmazódnak meg, ennek pénzügyi fedezetét elő kell teremteni. Ez egyrészről drágább mezőgazdaságot, másrészről a külső konkurencia alacsonyabb árú termékeinek távoltartását jelenti, s ez utóbbi nyilvánvalóan sérti az EU-n kívülállók, oda exportálni kívánók érdekeit.

A közösségi agrárpolitikát kívülről ért kihívások közül megemlíthetők a GATT/WTO Uruguay-fordulójának kötelezettségvállalásai, a tárgyalások 1999-ben – feltehetőleg a további liberalizálás szellemében – várható folytatása, valamint a koppenhágai nyilatkozat értelmében a társult országok csatlakozása. Amellett, hogy – a német szakértők szerint – a WTO újabb tárgyalási fordulójában az Unió aktív félként kíván részt venni, fenntartja azt az álláspontját, amely szerint a közösségi agrárgazdaságnak a jövőben is komoly támogatásban kell részesülnie. Az Európai Unió a csatlakozásokkal kapcsolatban hasonlóan kemény, a saját érdekeket következetesen képviselő álláspontot fogalmaz meg: a csatlakozás elvi lehetősége azoknak az országoknak a számára adott, amelyek működő piacgazdasággal, a versenyben való helytállás képességével rendelkeznek, eleget tesznek a belépési kötelezettségeknek, ugyanakkor a csatlakozásokra az Unió is felkészült. Az állásfoglalás agrárgazdaságra való értelmezésével egyértelműnek tűnik: a mezőgazdaság területén az Unió kizárólag evolutív formában tudja elképzelni a társult államok belépését, mindkét fél kölcsönös alkalmazkodását, felkészülését követően.

Sok tekintetben kialakulatlan, hogy az Európai Unió mit is ért a csatlakozni szándéko-

zók alkalmazkodásán, felkészülésén; s a még csak körvonalaikban megfogalmazott követelmények maguk is számos ponton módosulhatnak, egyrészt az Unió közös agrárpolitikájának további reformlépései, másrészt a jelenlenleg is zajló kormányközi konferencia politikai, gazdasági döntései következtében. Milyen támpontokat találhatunk mégis e homályos, mozgó célpont keresésekor, hogyan értékelhetjük a csatlakozással kapcsolatban napvilágra kerülő egyes forgatókönyv-variánsokat?

Mindenekelőtt, az Unió több fórumon egyértelműen kinyilvánította – s a konferencia mindkét német előadója hasonlóképpen érvelt –, hogy a közösségi agrárpolitikát, a reformok eddigi eredményeit nem kívánják feláldozni az Unió keleti irányú kibővülésének oltárán. Szándékukban áll a jövőben is érvényre juttatni a következő alapelveket: piaci egység megteremtése a termelési tényezők szabad áramlásával; a közösség tagjai preferenciát élveznek a kívülállókkal szemben; pénzügyi szolidaritás, melynek alapja a brüsszeli költségvetés. A sarokpontok megőrzésének igényéből, illetve abból a tényből, hogy az Unió tagállamai az elért integrációs szintet nem kívánják veszélybe sodorni, arra következtethetünk, hogy az alkalmazkodást – bár az látszólag mindkét felet érinti – az EU elsősorban a csatlakozni szándékozóktól várja.

A konferencia során Benedek Fülöp földművelésügyi államtitkár reagált az utóbbi időben egyre többször elhangzó vélekedésekre, amelyek szerint az újonnan csatlakozó országok mezőgazdasági termelőit – a feltételezhető termelői áremelkedésre hivatkozva – ki kellene zárni az unióbeli gazdáknak járó kompenzációs kifizetésekből (ez utóbbiak az agrárpolitika 1992-es reformjának árcsökkentő intézkedéseit kompenzálják). A csatlakozók ilyen formában történő kizárását az államtitkár elutasította, ugyanis – véleménye szerint – ezen intézkedés nemcsak diszkriminatív, és az Unió alapelveivel ellentétes volta, de gazdasági és szociálpolitikai szempontból rendkívül káros következményei miatt is elfogadhatatlan lenne számunkra. A támogatások megtagadása a versenyből való tartós kiszorulásunkat, leszakadásunkat eredményezné.

Bár az Unió szakértői – így a konferencia vendégei is – többször cáfolták már a közös agrárpolitika ún. renacionalizálásának (az agrártámogatási rendszer újra tagállami költségvetésből való finanszírozása) lehetőségét, mégsem lehet elégszer hangsúlyoznunk: ezen intézkedés szintén érdekeink, a régió érdekei ellen szólna, és fokozná versenyhátrányunkat.

Az Unióba való belépésünk utáni lehetőségeink, jogosultságaink világos ismerete többek között azért is elengedhetlenül fontos számunkra, mert az EU képviselői – a pénzügyi támogatás iránti, immár több ízben megfogalmazott igényeink ellenére – hansúlyozták: a felkészülés, a harmonizáció költségei, anyagi terhei elsősorban a csatlakozni szándékozókra hárulnak. Az Európai Uniótól tehát a felkészülés szakaszában bármely technikai, szakértői segítséget, támogatást megkapunk, de ezen időszak során a PHARE-program juttatásain túlmenően anyagi segítségre nem számíthatunk. Éppen ezért, a harmonizáció időszakára felajánlott szakmai segítséget célszerű a lehető legteljesebb mértékben kihasználni, a kapcsolatokat bővíteni, az érdekegyeztetés fórumait az agrárszféra minden szintjén szélesíteni.

Jövőépítési kötelezettségünk – felkészülés a csatlakozásra

Hibát követnénk el, ha a csatlakozásra való felkészülés jelenlegi szakaszát csupán a technikai, jogi harmonizáció feladatainak végrehajtására, a megfelelő törvénykezési munkák elvégzésére korlátoznánk. Legalább ilyen lényeges – és a valós felkészülés, felkészítés szempontjából talán még jelentősebb – kérdés egyrészről az agrárgazdaság teljesítőképességének növelése, kiviteli lehetőségeinek bővítése, másrészről pedig a teljes jogú

tagságtól várható előnyök és hátrányok hiteles felmérése, s az ehhez szükséges információ megszerzése, egyeztetése, továbbítása.

A mezőgazdaság teljesítményének növeléséhez összetett feladatcsomag végrehajtására van szükség, amelynek része a földtulajdonviszonyok végleges rendezésétől, működő földpiac kialakításától a termelők hitelezésének, tőkebevonási lehetőségeinek biztosításán át az agrártámogatás jelenlegi rendszerének módosítása, hektikus változtatásainak megszüntetése is. A szektor exportképességének fokozása nem kevésbé összetett és időigényes feladat. Miután mezőgazdaságunk exporttermékei immár az integrációs küszöbön túl, több mint 50 százalékban az Európai Unió országainak piacán találnak gazdára, és az Unióban a Társulási Megállapodás beviteli kedvezményeket biztosít számunkra, ésszerűnek tűnik e piacok fogyasztói igényeinek további feltárása, itteni lehetőségeink mind teljesebb kihasználása. Ehhez azonban tudatos programmá kell váljon az értéknövelés, a minőségi szempontból igényes termékek gyártása, azok megfelelő exportmarketingje, valamint – ahogyan Juhász Imre a német élelmiszer-kereskedelem koncentrálódásáról szólva kifejtette – az élelmiszerimportőrök igényeinek megfelelő volumenű szállítások megszervezése.

Hogyan történhet az agrárium egyes szereplőinek, gazdáknak, vállakozásoknak, szervezeteknek, államigazgatási szakembereknek a csatlakozás kihívásaira és lehetőségeire való felkészítése; milyen formában képzelhető el az Európai Unió és Magyarország gazdálkodói, mezőgazdasági vállalkozói közötti információ- és eszmecsere; s vajon javíthatnánk-e tárgyalási pozíciónkon, ha felkutatnánk a többi csatlakozni szándékozó országgal való együttműködés lehetőségeit?

Választ keresve a fenti kérdésekre, a felkészülés egyik igen jelentős tényezőjét ismertette Kozma Huba. Az általa vezetett Gazdakörök Országos Szövetsége kezdeményezésére 1995 májusában megalakult a Közép-európai Gazdatanács, amely független szakmai szervezetként vállalta a lengyel, cseh, magyar és szlovák családi gazdaságok érdekképviseletét, nemzeti szervezeteik regionális együttműködésének megszervezését. A Gazdatanács kiemelt feladatának tekinti az Európai Unióhoz való csatlakozás előkészítését, információs rendszer működtetését, tagjai körében a közös agrárpolitika működési módjának megismertetését, az EU hasonló gazdaszervezeteivel való kapcsolatfelvételt, s alapvető célkitűzése annak megakadályozása, hogy a térség gazdálkodóit egymás ellen fordítsák, egymás ellen kijátsszák.

A Gazdatanács tevékenysége üdvözlendő, mert önálló, hivatalos fórumokat nélkülöző, valóban „alulról jövő" kezdeményezés, amely tudatosan vállalja az érdekegyeztetés, párbeszéd és az ennek eredményeit átadó, felkészítő munka elvégzésének feladatát.

Sokféle fórum szükséges ugyanis, hogy az agrárium minden szintjén – termelő, beszerző és értékesítő szervezetek, vállakozások, családi gazdaságok, de szakemberek, az államapparátus dolgozói, minisztériumok, kutatók számára is – kialakuljanak az érdekegyeztetésnek, vitának és eszmecserének azok a lehetőségei, amelyek nélkül Európa, az európai csatlakozás ügye távol marad az állampolgártól, s reális értékelés, tájékoztatás híján csalódások, elszalasztott lehetőségek kárvallottjává válik. Márpedig – az Európai Unió tagállamaival közös – jövőépítési, Európa biztonságának, ellátásbiztonságának ügyét vállaló kötelezettségeink vannak. E közös jövő felismeréséhez, a róla alkotott eltérő nézetek, elképzelések közelítéséhez járult hozzá a különböző nézeteket valló szakértők eszmecseréje.

*

A konferencia elnöke:
Izikné Hedri Gabriella – Euration Alapítvány.

A konferencia előadói:

Benedek Fülöp, a Földművelésügyi Minisztérium közigazgatási államtitkára,

Falussy Gusztáv, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium EU külgazdasági főosztályának helyettes vezetője,

Gröbl, Wolfgang, a Német Szövetségi Mezőgazdasági, Erdőgazdasági és Élelmezési Minisztérium közigazgatási államtitkára.

Juhász Imre, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium osztályvezetője

Kádár Béla, a Magyar Országgyűlés költségvetési bizottságának elnöke,

Kiss J. László, a BKE BIGIS tudományos vezetője,

Kozma Huba, a Magyarországi Gazdakörök Országos Szövetsége és a Közép-európai Gazdatanács elnöke,

Petersen, Volker, Raiffeisernverband, Bonn,

Varga Gyula, az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet tudományos igazgatóhelyettese.

Králl Ágnes

Králl Ágnes egyetemi hallgató.

Média Ász

Média Hirdetési Árak és Szolgáltatások
2526 hirdetési lehetőség részletes adat:
tarifaártáblázatokkal, bővített és aktualizált adatokkal

1
9
9
6

- ○ napilapok
- ○ hetilapok (heti és kétheti), terjesztők
- ○ havilapok (havi és kéthavi)
- ○ időszaki kiadványok (negyedéves, féléves, éves)
- ○ telekommunikáció (tévé, rádió, kábeltévé, mozi-video, interaktív)
- ○ közterületi reklámok (ballonreklám, fényreklámok, hirdetőtáblák, hordozható reklámok, járműreklámok, légireklámok, óriástáblák, egyéb reklámlehetőségek)
- ○ kiállítások és vásárok, bérelhető termek, kiállítás-rendezvényszervezők
- ○ ügynökségek, (direkt marketing, marketing, PR reklám), nyomdák, nyomdai előkészítők, grafikai stúdiók, reklám ajándéktárgy, futárszolgálatok, újságírók
- ○ Antenna Hungária műsorszóró térképei
- ○ AGB Hungary, Observer Budapest és Szonda Ipsos tájékoztatók
- ○ hirdetők 100-as toplistája
- ○ összehasonlító táblázat példányszám alapján
- ○ KSH példányszámadatok
- ○ Matesz példányszámadatok
- ○ szakmai egyesületek, szövetsége tájékoztatói
- ○ közterület-használat díjszabása két városba
- ○ közterületi reklámfelületek grafikái
- ○ színházak listája
- ○ önkormányzati lapok
- ○ parlamenti párt és minisztériumi szóvívők
- ○ vásárnaptár
- ○ támogatott külföldi vásárok

9. KIADÁS

Megrendelhető:
S & S Karakter Kft.
Levélcím: 1055 Budapest, Honvéd u. 40.
Telefon: 112-8846, 332-0611, 302-4013, Fax: 131-3529
E-mail. mediaasz@hungary.net
A könyv ára: 2.384,- Ft + áfa + postaköltség

Hoch Róbert hetvenedik születésnapját ünnepelnénk

Azoknak az első nemzedékéhez tartozom, akik fiatal kutatókként a „nagy generáció" mellett kezdtek el dolgozni. Történt ez a hatvanas évek közepén, amikor a Közgazdaságtudományi Intézet kutatói kezdő munkatársakat vehettek maguk mellé. Az intézetbe véletlenül kerültem, az Afro-Ázsiai Intézet egyik munkatársának tanácsára. „Szerencsés vagy" – mondta, ha Hoch Róberttel dolgozhatsz.

Hoch Róbert a „külvilág" elismerését később is, egész életén át megkapta, sokan a kiváló tudóst, a nemes közéleti embert tisztelték személyében. Az intézetben az életszínvonal-osztályt vezette, és a kutatócsoport az együtt töltött évtizedek alatt tudományos alkotóműhellyé kovácsolódott. 1965-ben az osztályhoz még csak Berényi József, Ördög Miklós, Kovács Ilona és jómagam tartoztunk. Majd fokozatosan bővült a kutatók száma időrendben: Redő Évával, Rédei Arankával, Gara Judittal, Antal Kálmánnéval és Radnóti Évával. Nem volt az osztály tagja, de haláláig hozzátartozott a feledhetetlen Gróó István, a jóléti államok idős kutatója. A társaság igazi összetartó-vivő ereje Hoch Róbert volt.

Hoch Róbert a Közgazdaságtudományi Egyetem politikai gazdaságtan tanszékéről jött át az Intézetbe 1955 februárjában, az intézet megalakulását követő első hónapokban. Nagy Tamás, a tanszék vezetője és a fiatal adjunktus pártfegyelmit kaptak a piaci viszonyok fontosságát hangsúlyozó, revizionistának ítélt nézeteik miatt, s (részben) ezért váltak meg az egyetemtől és lettek az intézet munkatársai. Akkor már itt dolgozott az elméleti közgazdaságtan egyik meghatározó egyénisége, Erdős Péter, akit Hoch Róbert egész életén keresztül mestereként tisztelt.

Hoch Róbert a közgazdaságtudományhoz a marxizmus álláspontjáról közeledett, és ez egész tudományos pályafutását megszabta. Tudta, hogy a tudomány, az elméleti alapok tisztázása a tények megállapításával kezdődik, és az elemző magyarázatokon át törvényszerűségek felállítása felé halad. Számára fontos volt a valóság, a *van* megismerése, és – ennek birtokában – a gazdaságpolitika, a *legyen* szolgálata, befolyásolása. A közgazdasági kutatómunka feladatát a gazdaságpolitika megalapozásában látta. A kutató közgazdász a gazdaságpolitikus melletti határterületen mozog, valahol „az udvari bolond és a csillagjós között foglal helyet" – mondta egy 1977-es tévéinterjúban. A korban nemcsak élni akart, hanem azt aktívan kívánta befolyásolni. Magyarországtól távol csak néhány tanulmányút és konferencia időtartamára volt, hosszabb időre sohasem vágyott el innen.

Tudományos munkásságának horizontja a közgazdaságtan egy szűkebb szegmenséről, a fogyasztás és a fogyasztói árak, a keresletkutatás területéről fokozatosan szélesedett ki az életszínvonal, a gazdasági mechanizmus problémáinak vizsgálatán át a gazdaságpolitika általános kérdéséiig. 1956 októberében elkészült komoly elemző munkája a hazai fogyasztás volumenének és szerkezetének alakulásáról. (*A szükségletek rugalmasságáról. A fogyasztás és a forgalom főarányait meghatározó tényezőkről.* MTA, KTI, általános osztály. 1956. október 3.) Súlyos megállapításokat olvashatunk benne, és már ekkor, e munka részeként ár- és jövedelemrugalmassági számításokkal is találkozhattunk. Ez akkor újdonságnak számított a szocialista gazdaságok elemzésében. A tanulmány szigo-

rúan titkos volt. Viszonylag nagyobb nyilvánosságot csak később, a kandidátusi disszertáció védése alkalmából kapott a téma. (*A kereslet szerkezete és a jövedelem alakulása,* 1961.). A tanulmány kiegészült a szubjektív keresletelmélet marxista bírálatával, és teljesebbé vált a keresleti függvényeknek, az előrejelzésére alkalmazható ár- és jövedelemrugalmasságoknak a bemutatásával. Abban az időben, amikor a polgári politikai gazdaságtan előtt a „reakciós" *epitheton ornans* vitathatatlan dogmának számított, úttörő gondolat volt, hogy a polgári keresletelemzési módszerek felhasználhatók a népgazdasági tervezésben. Noha a disszertáció alapmű a korai magyar keresletkutatásban, sohasem jelent meg. Egyes részei cikkekben kaptak nyilvánosságot, a keresletelemző módszerek összefoglalóan pedig csak 1982-ben, a munkatársaival közösen írt könyvben jelentek meg. (*Hoch Róbert–Kovács Ilona–Ördög Miklós: Fogyasztás és jövedelem.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.)

Hoch Róbert pályája elején első feladatának az árképzési gyakorlat megismerését tekintette; azt, hogy a fogyasztói árakat miképpen állapítják meg a szakemberek, és azok milyen gazdasági összefüggéseket takarnak. Korán felismerte, hogy a fogyasztói árak arányait nem lehet elszakítani a keresleti-kínálati viszonyoktól, s ezért az árak nem is tervezhetők meg teljes termékmélységben. Az árualap és a vásárlóerő összhangjának megteremtésével a kínálatot és a keresletet hangoljuk össze – írta már 1954-ben, *Árualap és vásárlóerő* címmel megjelent Közgazdasági Szemlebeli cikkében. Kimutatta, hogy a fix árak rendszere az áruhiány állandó forrása, mert akadályozza a piaci mechanizmus működését. A hatósági árképzésnek tehát nem csupán technikáját, hanem az elvét is meg kell változtani. (*A fogyasztói árképzés fő elvei.* Közgazdasági Szemle, 1957. 1. sz.)

Az élelmiszer fogyasztói árak képzése további fontos terület az ármechanizmus kutatásában. (*Az élelmiszerek fogyasztóiár-képzésének kritikai elemzése.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1966.). Egy szakemberekből álló munkacsoport vezetőjeként az ármegállapítás közgazdasági tartalmát, következményeit vizsgálta. Ez a kutatás az elméleti közgazdászt az MSZMP Központi Bizottsága által irányított reform-előkészítő bizottságok szakembereinek sorába emelte. 1965-ben Jugoszláviában járt az Ausch Sándor vezette delegációval, amelynek jelentése megalapozta a magyar reformkoncepció vonalvezetését. (Hoch Róbert beszél erről visszaemlékezésében. *A folyamatosság és változás dilemmái.* Világosság, 1985. november.) Az 1968-as reformot előkészítő árbizottság, majd a reform továbbfejlesztésére létrehozott bizottság aktív tagja. Összefüggött ez azzal is, hogy Nagy Tamás irányította a reform továbbfejlesztésére 1971-ben létrehozott mechanizmustitkárságot is. A nagyszabású mechanizmusvizsgálatra megalakult számos *ad hoc* bizottság közül 1972-ben Hoch Róbert vezette a termelői árak és a fogyasztói árak kapcsolatával foglalkozó albizottságot. E munka keretében készült el az 1968-as reform szellemében átalakított árrendszer elemzése. Értékelése szerint a vizsgálat időpontjára megszűnt a hatóságiár-megállapítás rendszere, a fix árakat az egyszintű vegyes árrendszer váltotta fel. Az árliberalizálás hosszú történeti folyamatában a vegyes árrendszer a korábbinál rugalmasabb árrendszert jelentett, s ebben komoly szerepe volt Hoch Róbert teoretikusi és bizottságokban végzett tevékenységének.

A gazdasági reform továbbfejlesztésén munkálkodó bizottságok mellett Hoch Róbert tevékenyen részt vett az első tizenöt éves hosszú távú terv kidolgozásában. A munkaerő és életszínvonal távlati tervezésével foglalkozó bizottságban megfogalmazta az életszínvonal tizenöt éves, 1985-ig szóló fejlesztésének általános irányelveit. (*Hipotézisek a foglalkoztatás és az életszínvonal alakulására Magyarországon 1985-ig.* Gazdaság, 1969. 3. sz.) A bizottsági munkákkal párhuzamosan az elméleti kutatómunkát is folytatta. A hetvenes évek elején védte meg doktori disszertációját, amely magyarul (*Fogyasztás és ár.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1972.), később angolul is megjelent. (Consumption and Price. Sijthoff and Noordhoff-Akadémiai Kiadó, Budapest, 1979.)

Munkája komoly szakmai siker. Úttörő mű - írta róla opponensi véleményében Erdős Péter, „mert gondolatrendszerébe beépített az irodalomban fellelhető minden használhatónak ítélt elemet, a nem használhatókat elvi bírálat alapján vetette el, s eszközeinek így kialakított rendszere kívüle senki másnál meg nem található. Ezért legfőbb elméleti eredményei is valóban az övéi, olyan eredmények, amelyek más módszerekkel nem vagy alig közelíthetők." (*Erdős Péter: Hoch Róbert: Fogyasztás és ár.* Közgazdasági Szemle, 1973. 6. sz. 750. o. Az opponensi vélemény rövidített változata.)

A hosszú távú tervezési munka a nyolcvanas években kapott újra lendületet. A VI. ötéves terv (1981-1985) is és a VII. ötéves terv (1985-1990) is feladatot hozott számára. Készült egy életszínvonal-politikai tanulmány a VII. ötéves terv koncepciójának alternatívájaként. (*Hoch Róbert-Radnóti Éva: A VII. ötéves tervidőszak életszínvonal-politikai koncepciója és a gazdasági társadalmi fejlődés stratégiája.* 1983.) Később a Közgazdasági Intézet is megbízást kapott egy tervváltozat kidolgozására, amelyben sokan részt vettek. A zárótanulmányt Erdős Tibor írta. Már ekkor, a két anyag intézeti vitája során körvonalazódott Hoch Róbert sajátos koncepciója, amelyet alternatív gazdaságpolitikának nevezett. Csaknem másfél évtizede, hogy konokul-következetesen mondta: a hazai kereslet általános korlátozása legyengíti a gazdaságot; a fogyasztás visszaszorítása a növekedés végső forrásait csökkenti; határozott lépéseket kell tenni a szolgáltatások, az infrastruktúra elmaradásának behozására.

Teljesebben és átfogóbban rajzolta fel a stagnálásból kivezető útat az Országos Tervhivatal felkérésére készült, 2000-en túlnyúló hosszú távú tervezéshez írt tanulmányában. (*Hoch Róbert-Radnóti Éva: Egy koncepció a 2000. éven túlnyúló hosszú távú tervezés feladatairól.* 1988.) Ez a munka a viták során többféle értékelést kapott. Az MTA közgazdaságtudományi bizottsága a *Fordulat és reform* alternatívájaként értékelte. Az Országos Tervhivatal szakértői értekezletén ugyancsak pozitívan fogadták az anyagot, de éles, elutasító vélemények is elhangzott. Az egyik felszólaló e szavakkal bírálta: „A zseniális meglátást a semmitmondástól gyakran egy paraszthajszál választja el. Ezt a hajszálat e munkában sajnos nem találom". A tanulmány végső, kiérlelt formájában könyvként is olvasható. (*Hoch Róbert-Radnóti Éva: Belső piac - minőségi nyitás.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1989.).

A Hoch Róbert által körvonalazott gazdaságpolitika nem az elzárkózás felé terelte a gazdaságot. A neves közgazdász, az MTA frissen megválasztott levelező tagja már 1985-ben is a minőségi nyitás mellett érvelt - A gazdaság nyitottságáról címmel tartott - előadásában.

Hoch Róbert, a tudós reformer lelkületű volt. Konok, ősi optimizmussal bízott abban, hogy a folyamatos megújító változások megőrzik a társadalmi viszonyok lényegét. A mértékadó példa erre számára mindig 1968 volt. Az akkor megindult és megszakadt reform radikális továbbfejlesztésében, a gazdálkodás minőségének átalakításában gondolkodott. Ezzel lényegében a nyolcvanas években kibontakozó reformelképzelésektől eltérő utat választott. *A reform kudarca* címmel 1991-ben tartott akadémiai székfoglalójában az okokat elemezve így összegezte saját magyarázatát: „ami a gazdasági reform és végül az egész rendszer kudarcát okozta: a politikai rendszer bizonyult rezisztensnek a modellváltással szemben". A vitát a szabad kutatási légkör, a szabad tudományos véleménynyilvánítás feltételének, a kételkedéshez és a meggyőződéshez való jognak tartotta, és bármilyen pozíciót is töltött be élete során, az ellenvéleményt sohasem torolta meg! Nem dédelgetett sérelmeket, nem címkézett.

Bátran, elszántan, makacsul, hittel harcolt azért, amit fontosnak, jónak, védendőnek tartott. Friss István egyszer azt mondta „Hoch elvtárs kezelhetetlen" - s ettől kezdve szabadon kutathatott. Éles támadások keresztűzében is kitartott tudományos kutatásainak eredményei mellett. Ezért írta Erdős Péter, a hozadéki elvre utalva, hogy tudomá-

nyos „bátorságának bizonyítéka, hogy ezt a tételét fenntartja és következetesen propagálja". Alternatív gazdaságpolitikai koncepciója is a süllyesztőben tűnt volna el makacs kitartása nélkül.

Biztos, hogy kapott és osztott is sebeket. Ez összefüggött közéletben betöltött és tudományos funkcióival, vezető szerepével, határozott, céltudatos, kemény egyéniségével, és összefüggött a korszak szellemével, berendezkedésével is, azzal, hogy az emberek mozgástere szűkre volt szabva. Természeténél fogva optimista lénye mindenkit bizalommal és szeretettel fogadott. A „Jácint" körben (a Jácint eszpresszóról kapta nevét) vagy a kávézás közben folytatott, „világot megváltó beszélgetésekhez" bárki csatlakozhatott. Szó volt itt politikáról, irodalomról, zenéről stb. Biológus felesége mellett az egyetemi tankirándulásokon megtanulta a növények latin nevét, természetjáró és vízi túrákon ismerte meg az állatvilágot, értett a zenéhez, az irodalomhoz, a számítógéphez, a kertészkedéshez stb. Türelmesen, kitartóan, szenvedélyesen és magas színvonalon tanított. Előadásai, felszólalásai, tévé- vagy rádiószereplései mindig véleményformáló, izgalmas események voltak. A Közgazdaságtudományi Egyetemre oktatóként ugyan nem nyert bebocsátást, de a Politikai Főiskola politikai gazdaságtani tanszékén egyetemi tanárként előadott 1990-ig, a főiskola megszűnéséig.

Fantasztikusan fegyelmezett volt, a lelki megpróbáltatásokat éppolyan némán fogadta, mint fizikai gyengeségeit. Érzelmeit mélyen el kellett fojtania ahhoz, hogy elviselje, lelkileg túlélje azt, ami fájdalmat okozott, s hogy teljes erővel felvehesse ellene a harcot. Nem tudta, nem hitte el, mennyire beteg, bízott akaraterejében, küzdőképességében, a családi génekben. Ha féltettük, óvtuk vagy aggódtunk érte, ha kímélni akartuk, mindig azzal hárította el, hogy édesanyja is hosszú életű volt.

Lassan három éve már, hogy nincsen közöttünk. Három éve már, hogy a tudományos közélet, a közgazdaságtudomány, a tanítványok generációi, közvetlen munkatársai és barátai nélkülözik. Hiányolják kimagasló egyéniségét, humorát, derűs nyugalmát. „Hülye vicc volt, bűvész úr" – mondta Robi a kórházba kerülve. Ez tényleg az volt.

Csató Katalin

Csató Katalin az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

ÁLLAMI
PRIVATIZÁCIÓS ÉS
VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVELCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Budapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

SUMMARY OF THE ARTICLES

Organizing diversity: evolutionary theory, network analisys, and postsocialist transformation

Gernot Grabher–David Stark

In contrast to the dominant transition framework that examines organizational forms in Eastern Europe according to the degree to which they conform to or depart from the blueprints of already existing capitalisms, this essay examines the innovative character, born of necessity, in which actors in the postsocialist setting are restructuring by redefining and recombining resources. Instead of conceiving these recombinations as accidental aberrations, it explores their evolutionary potentials. Its starting premise is that the actual unit of entrepreneurship is not the isolated individual personality but the social networks that link firms and the actors within them. Drawing on recent developments in evolutionary theory, it cautions that although all-encompassing privatization and marketization might foster *adaptation* in the short run, the consequent loss of organizational diversity will impede *adaptability* in the long run.

Market Institutions – Competition Policy – Accession to the EU

Ferenc Vissi

The study covers the up-to-date topics of competition policy in Hungary. It briefly surveys the main forces and characteristics of globalization and global competition. The challenges of globalization are severe from the point of view of the Hungarian economic policy and firms' restructuring, thus, beside the European Union's policy requirements, globalization is the major force which determines the competitive conditions that are to be fit by the Hungarian economy.

The EU competition policy standards and their approximation are analyzed partly on the basis of the new Competition Law, valid from January 1, 1997 and partly on the state-of-affairs of the present practice in the area of exclusive rights and natural monopolies.

Analyses of the Hungarian Competition Office show that approx. 2/3 of the Hungarian economy have passed the initial phase of transformation towards market economy, and that part of the markets reflects basically the same competition relations as are existing in the developed market economies.

Seigniorage and the burdens of the state debt

János Kun

Seigniorage is a monopolistic income deriving from money creation. In the case of higher inflation the seigniorage income is higher, which generally results in a higher profit of the central bank. In recent years inflation has been rather high in Hungary, but the profit of the central bank may be said to be modest. The study investigates the reasons. Its most important statement is that in the Hungarian economy the central bank and the state do

not gain from the seigniorage receipt deriving from higher inflation, because the state debt is higher than the monetary base.

The first part of the study now published reviews the historical development of the term. It makes efforts to exactly clarify the notions and this is why the reader following the domestic developments in the literature on the subject also finds repetitions. In the author's opinion the opportunity cost or the so-called monopoly-seigniorage developed from the fiscal seigniorage is better suited for determining the income from money creation than the monetary seigniorage more frequently used in Hungarian professional literature.

The second part - to be published in our next issue - will analyse, relying on the data of 1991-1995, the origin and utilization of seigniorage in Hungary as well as the relationship between seigniorage and the profit of the central bank.

Job-searching behaviour of the unemployed

Péter Galasi

The paper deals with the job-search behaviour of the Hungarian unemployed based on data from the Hungarian household panel survey. The impact of the income of the unemployed may have on reservation wage and job-search intensity is considered first, and then re-employment probability is examined as a function of reservation wages and search intensity and the income of the unemployed as well. Our results suggest that some light might be shed on the working of the Hungarian labour market by looking at the behaviour of the unemployed in a job-search theoretical framework. Some evidence has been found for that unemployment income (benefits and other non-labour income) has a disincentive effect for it increases reservation wage, but also that this is, at least partly, offset through a higher level of search effort. There is some sign that higher reservation wages result in lower probability of exit to a job, and that more intensive search rather speeds up job-finding. Higher unemployment-related and other non-labour income seems to facilitate job-search and thereby to improve re-employment chances.

Privatization guided by banks

Gabriella Fogarassy

A vast economic and sociological literature is making efforts in Hungary to map the driving mechanism, the course and the consequences of privatization in this country. This is not surprising as the unprecedentedly quick and wide-reaching changes in institutional system and ownership going on in Hungary and other East Central-European countries presumably also offer lessons that point beyond the concrete events and may be generalized. The authoress participated in a research project in whose framework an attempt was made to explore a hitherto little analysed aspect of the process, to understand and make understand the strategic interactions and the interest relations moving them. The research was conducted on two levels: on the one hand the network relations among managers and on the other hand the shop-level interest relations were examined. The purpose of the case study serving as basis for the article was to explore the managerial-level network relations, interest relations and conflicts. From these individual interest relations and conflicts the possibilities of privatization and the form of its final materialization may be deduced.

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, September, 1996

CONTENTS

Gernot Grabher–David Stark: Organizing diversity: evolutionary theory, network analisys, and postsocialist transformation 745
Ferenc Vissi: Market Institutions – Competition Policy – Accession to the EU 770
János Kun: Seigniorage and the burdens of the state debt 783

WORKSHOP

Péter Galasi: Job-searching behaviour of the unemployed 805

CASE STUDY

Gabriella Fogarassy: Privatization guided by banks 816

Humble farewell *(András Bródy)* 826

SCIENTIFIC INFORMATION

An exchange of ideas about a future that could be jointly assumed. A conference about the relationship between the common agricultural policies of the EU and Hungary *(Ágnes Király)* 827

ANNIVERSARY

We would now commemorate the 70th birhtday of Róbert Hoch *(Katalin Csató)* .. 834

English abstracts of the articles 839

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H–1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban 75 helyen várjuk tisztelt Ügyfeleinket

LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- lakossági forint-bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- lakossági betétlekötési lehetőség;
- forint- és devizaalapú bankkártyák;
- értékpapír-forgalmazás;
- devizaszámla-vezetés;
- széf és letéti szolgáltatás;
- valutaváltás;
- Western Union készpénzes azonnali átutalás.

VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- rövid, közép és hosszú lejáratú hitelek forintban;
- külföldi ország- és pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése forintban és/vagy devizában;
- export előfinanszírozási hitelek;
- határidős és futures ügyletek;
- váltóleszámítolás;
- külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaegyenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: ***KÖZPONT:*** *1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 •* ***ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 •* ***KORONA IGAZGATÓSÁG:*** *1051 Budapest, Hercegprímás u. 5. T: 266-3222 •* ***LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 •* ***BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6200 •* ***DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1119 Budapest, Etele út 57. T: 203-4690 •* ***ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:*** *1138 Budapest, Váci út 202/B T: 140-1331 •* ***Budagyöngye Fiók:*** *1026 Budapest, Pázsit u. 2. T: 275-0865 •* ***Rákosszentmihályi Fiók:*** *1162 Budapest, Rákosi u. 128. T: 405-4208 •* ***Rákoskeresztúri Fiók:*** *1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000 •* ***Pestlőrinci Fiók:*** *1184 Budapest, Üllői út 396.T: 290-0222 •* ***Pesterzsébeti Fiók:*** *1203 Budapest, Török Flóris u. 70. T: 283-0765 •* ***Hilton Kirendeltség:*** *1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 •* ***Emke Kirendeltség:*** *1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1200 •* ***Grand Hotel Hungária Kirendeltség:*** *1074 Budapest, Rákóczi út 90. T: 351-2894 •* ***BKE Kirendeltség:*** *1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 218-0534*

VIDÉKI BANKSZERVEK: ***2660*Balassagyarmat,*** *Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 •* ***8630 Balatonboglár,*** *Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-915 •* ***7516 Berzence*** *T: 60/362-670 •* ***5600 Békéscsaba,*** *Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 •* ***2060 Bicske,*** *Kossuth tér 7. T: 22/350-414 •* ***2701 Cegléd,*** *Rákóczi út 2. T: 53/310-077 •* ***8840 Csurgó,*** *Csokonai u. 14. T: 82/471-215 •* ***2372 Dabas,*** *Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 •* ***4024 Debrecen,*** *Vár u. 6/A. T: 52/314-805 •* ***2400 Dunaújváros,*** *Dózsa György u. 4/B. T: 25/310-711 •* ***3300 Eger,*** *Dobó tér 9. T: 36/412-242 •* ***2500 Esztergom,*** *Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 •* ***2100 Gödöllő,*** *Szabadság tér 6. T: 28/330-255 •* ***3200 Gyöngyös,*** *Fő tér 19. T: 37/312-578 •* ***9021 Győr,*** *Bajcsy-Zs. u. 18. T: 96/326-444 •* ***5701 Gyula,*** *Városház u. 23. T: 66/463-922 •* ***5101 Jászberény,*** *Lehel vezér tér 13. T: 57/411-641 •* ***7400 Kaposvár,*** *Fő u. 3. T: 82/415-322 •* ***6000 Kecskemét,*** *Nagykőrösi u. 9/A. T: 76/327-455 •* ***8360 Keszthely,*** *Pethő u. 1. T: 83/313-224 •* ***6200 Kiskőrös,*** *Petőfi tér 18. T: 78/311-344 •* ***2340 Kiskunlacháza,*** *Dózsa György u. 211. T: 24/330-150 •* ***8700 Marcali,*** *Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 •* ***2462 Martonvásár,*** *Budai út 13. T: 22/460-646 •* ***5400 Mezőtúr,*** *Dózsa György út 42-44. T: 56/350-241 •* ***3530 Miskolc,*** *Mindszent tér 4. T: 46/328-011 •* ***3530 Miskolc,*** *Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 •* ***7700 Mohács,*** *Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 •* ***2200 Monor,*** *Kossuth L. u. 73. T: 29/411-740 •* ***8800 Nagykanizsa,*** *Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 •* ***2760 Nagykáta,*** *Dózsa György út 10. T: 29/440-133 •* ***2750 Nagykőrös,*** *Deák tér 1. T: 53/351-887 •* ***4400 Nyíregyháza,*** *Bessenyei tér 17. T: 42/343-444 •* ***7030 Paks,*** *Dózsa György u. 10. T: 75/310-288 •* ***7626 Pécs,*** *Búza tér 6. T: 72/336-066 •* ***7621 Pécs,*** *Széchenyi tér 6. T: 72/232-255 •* ***2300 Ráckeve,*** *Kossuth Lajos u. 47. T: 24/385-011 •* ***2651 Rétság,*** *Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 •* ***3100 Salgótarján,*** *Losonci u. 2. T: 32/417-788 •* ***9400 Sopron,*** *Színház u. 5. T: 99/338-038 •* ***2440 Százhalombatta,*** *Ifjúság út 9. T: 23/358-787 •* ***6720 Szeged,*** *Klauzál tér 4. T: 62/485-585 •* ***7100 Szekszárd,*** *Garay tér 4. T: 74/412-733 •* ***2000 Szentendre,*** *Duna korzó 18. T: 26/311-633 •* ***2000 Szentendre,*** *Városház tér 2-4. T: 26/311-485 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Bástya u. 10. T: 22/329-922 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Széna tér 8. T: 22/329-922 •* ***2310 Szigetszentmiklós,*** *Losonci u. 1. T: 24/368-994 •* ***7900 Szigetvár,*** *Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 •* ***5002 Szolnok,*** *Hősök tere 1. T: 56/410-501 •* ***9700 Szombathely,*** *Kőszegi u. 3/A. T: 94/325-850 •* ***7090 Tamási,*** *Szabadság u. 55. T: 74/471-711 •* ***8301 Tapolca,*** *Fő tér 15. T: 87/322-244 •* ***2800 Tatabánya,*** *Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 •* ***5350 Tiszafüred,*** *Fő út 36. T: 59/352-065 •* ***3580 Tiszaújváros,*** *Kazinczy u. 12. T: 49/341-086 •* ***2600 VÁC,*** *Köztársaság u. 10. T: 27/315-322 •* ***8200 VESZPRÉM,*** *Brusznyai Á. u. 26. T: 88/424-499 •* ***8900 Zalaegerszeg,*** *Kossuth L. u. 2. T: 92/311-306*

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitva tartással várjuk Önöket!

BUDAPEST BANK RT.

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

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. OKTÓBER

SEMJÉN ANDRÁS
A pénzbeli jóléti támogatások ösztönzési hatásai

MOLNÁR GYÖRGY–SIMONOVITS ANDRÁS
Várakozások, stabilitás és működőképesség
az együttélő korosztályok egy realista modelljében

KUN JÁNOS
Seigniorage és az államadósság terhei II. A magyar eset

KUTI ÉVA
A nonprofit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában

DARVAS ZSOLT
Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások
az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszerben

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. október

TARTALOM

Semjén András: A pénzbeli jóléti támogatások ösztönzési hatásai 841
Molnár György–Simonovits András: Várakozások, stabilitás és működőképesség az együttélő korosztályok egy realista modelljében 863
Kun János: Seigniorage és az államadósság terhei II. A magyar eset 891

VITA

Kuti Éva: A nonprofit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában 905

MŰHELY

Darvas Zsolt: Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszerben 920

KÖNYVISMERTETÉS

Stabilizáció és jólét: a posztszocialista átalakulás dilemmái Magyarországon (Kornai János: Vergődés és remény) *(Gedeon Péter)* 949

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 955

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. október (841–862. o.)

Semjén András

A pénzbeli jóléti támogatások ösztönzési hatásai

A szerző a pénzbeli szociális ellátás ösztönzési (a gazdasági alanyok viselkedésére gyakorolt) hatásaival foglalkozik. Rövid elméleti áttekintés után a magyar szociálpolitika sajátos körülményeit elemzi, megvizsgálja, hogy a magyar szociális ellátási rendszer változásának általános – a szociális paradigma változásából és az állami újraelosztás csökkentésének jogos gazdaságpolitikai igényéből fakadó – tendenciái hogyan érintik a munkára való ösztönzés problémakörét. Kimutatja, hogy a rászorultsági alapú (jövedelemvizsgálathoz kötött) helyi egyedi döntés alapján odaítélhető ellátások növekvő aránya – bármily előnyös is legyen elvileg a juttatások célzása vagy a takarékosság szempontjából – súlyosbítja a rendszer ösztönzési problémáit, a szegénységi csapda fokozottabb jelentkezéséhez vezet. A cikk megvizsgálja, milyen gazdaságirányítási lépésekkel lehetne csökkenteni a feltárt ösztönzési problémákat, figyelembe véve az államháztartási reform korlátait. *

A szociális segélyek hatásaival foglalkozó irodalom nagy része arra koncentrál, hogy az állami segély mennyire jut el a rászorulókhoz, illetve mennyire változtatja meg a segélyezettek anyagi helyzetét, képes-e kiemelni őket a szegénységből. Ezt a két kérdéskört szokás a segélyezés hatásosságának, illetve hatékonyságának is nevezni (például *Ferge* [1995–1996] II. rész, 32–35. o.) E kérdések mellett azonban az is figyelmet érdemel, vannak-e a segélyezésnek „mellékhatásai", hat-e – és ha igen, hogyan – a segély a gazdasági alanyok, a potenciális segélyezettek viselkedésére. A magyar szociálpolitikai rendszerben a rendszerváltás után bekövetkezett változások különösen aktuálissá, fontossá tették ezt az utóbbi szempontot.

A rendszerváltáskor „örökül kapott" magyar jóléti rendszer egyik fontos sajátossága ugyanis az általános jogosultságon alapuló, *nem rászorultsági alapú* (jövedelemvizsgálathoz nem kötött) ellátások nagy szerepe volt. Az ilyen általános jogosultságok körébe sorolható, ún. *univerzális ellátások* sem általában mindenkinek, hanem csak *bizonyos kritériumoknak megfelelő* egyéneknek szólnak. Az ilyen ellátások *hatásossága* elég jónak mondható (elég jól elérik a szükséget szenvedőket), e juttatások igénybevétele magas; azonban az ilyen ellátások túlzottan *költségesek*, hiszen óhatatlanul viszonylag jelentős az elszivárgás: a támogatás jelentős része a középosztályhoz kerül, ami ugyan hasznos lehet a szociálpolitika társadalmi elfogadtatása vagy a társadalmi integráció erősítése szempontjából, de az újraelosztás céljára rendelkezésre álló erőforrások fokozódó szűkössége

* A cikk alapjául szolgáló hosszabb tanulmányt eredetileg a Tárki megbízásából a PM felkérésére készítettem. Az itt leírtak egy hosszabb kutatási folyamatba illeszkednek, melyet az OTKA T 013671. sz. kutatási iránya (A társadalom- és szociálpolitika közgazdasági problémái) támogat. Egy korábbi, a jelen cikk alapjául szolgáló tanulmány elkészítéséhez a Democracy After Communism Alapítvány nyújtott támogatást.

Semjén András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.

és/vagy a leszakadó rétegek arányának növekedése esetén aligha tartható. Ezekre a problémákra és a kiéleződő költségvetési gondokra reagálva *a szociálpolitika* az elmúlt évek során a *juttatások célzottságának javítására hivatkozva erősítette a rászorultsági alapú, jövedelemvizsgálathoz kötött, helyi egyedi döntés alapján nyújtott ellátások szerepét.* E változás jogi alapjául az önkormányzati törvény és az 1993. évi III. sz., ún. szociális törvény szolgált, majd az 1995. évi ún. Bokros-csomag jelentősen továbblépett a megkezdett úton.

E változásoknak nyilván számos pozitív eleme van, konkrét megvalósításuk azonban (a szociális törvény hiányosságai, az önkormányzatok tapasztalatlansága, a rászorultsági alapú ellátások szétaprózottsága és gyakran nem kielégítő színvonala miatt) többféle, nem elhanyagolható – s a szociálpolitikai szakmában széles körben bemutatott és bírált – negatív hatással is együtt járt. A legismertebbek ezek közül a *negatívumok* közül az alábbiak: feltehetően romlott a segélyek hatásossága;[1] a „jogosultság" tartalmatlan értelmezése[2] miatt nőtt a bizonytalanság, kiszámíthatatlanság;[3] és jelentős (sokszor indokolatlan, illetve irracionális mértékű) regionális különbségek alakulhattak ki az önkormányzati elbírálású segélyezés hozzájutási feltételeiben.

A rászorultsági alapú önkormányzati segélyeket előtérbe állító változás emellett deklarált célja – a segélyezésre rendelkezésre álló erőforrások hatékonyabb és méltányosabb felhasználása – elérésében sem volt *egyértelműen* sikeres.[4] A rászorultsági alapú önkormányzati *juttatások célzása nem tűnik elég pontosnak: a jogosultak köréből egyes, valóban rászorulók kimaradnak, miközben az ilyen juttatások egy része is a kevésbé rászoruló társadalmi-gazdasági csoportokhoz szivárog el.* Másfelől a rászorultsági alapú juttatások relatíve alacsony színvonala miatt a jövedelemkritériumok alapján célzott önkormányzati segélyek nem is elég hatékonyak, nem javítják eléggé a rászorulók helyzetét. A rászorultságon alapuló (jövedelemvizsgálathoz kötött) ellátások ugyanakkor a korábbiaknál *nagyobb ösztönzési problémákkal* járnak. Az ilyen ellátásokra épülő szociális támogatási rendszerben ugyanis már kismértékű jövedelemnövekedés is viszonylag jelentős segélytől foszthat meg.

Az alábbiakban tehát azt – a magyar szociálpolitika jelzett *paradigmaváltása* miatt különösen aktuálissá vált problémát – vizsgáljuk, hogy hogyan hatnak a pénzbeli szociális ellátások (ezek mértéke, jogosultsági feltételei, megállapításuk módja és finanszírozása) a gazdasági alanyok viselkedésére, ezen belül elsősorban is

– a munkára való ösztönzésre,

[1] A rendszer hatásosságának (azaz annak, hogy a rászorulók milyen részéhez jutnak el a segélyek) bírálatát lásd *Ferge* [1995–1996].

[2] „A *jogosult részére* jövedelme kiegészítésére, pótlására pénzbeli szociális ellátás *nyújtható.*" [1993. évi III. tv. 25 § (1)] Az, hogy a törvényben a jogosultság értelmezése ennyire „tartalmatlan", a költségvetési korlátokon túl valószínűleg a magyar nyelv azon „hiányosságának" is következménye, hogy magyarul nehéz az *eligibility* és az *entitlement* közti különbség érzékeltetése: általában mindkét fogalomra a jogosultság elnevezést használják. Ez a relativizált jogosultságfogalom nem szerencsés, és a rászorulók kiszolgáltatottságát és bizonytalanságát eredményezi. Ferge Zsuzsa szerint a jogosultság „józan ésszel nem értelmezhető másként, mint valamire – ebben az esetben egy ellátásra – való jogként." (*Ferge* [1995–1996].) Ferge írásában az *eligibility*re a „segélyhez jutás feltételei" kifejezést alkalmazza, s így kerüli el a két fogalom összemosódásából fakadó problémákat.

[3] *Horváth* [1995] az önkormányzati szociális rendeletalkotást elemző írása címében egyenesen „törvényes anarchiát" emleget.

[4] A sikerek: a pénzbeli juttatások közül egyértelműen a helyi önkormányzatok által biztosított *szociális segélyprogramok* tűnnek a leginkább a szegényeknek címzetteknek. A legszegényebb háztartások által kapott helyi szociális segélyek (bár abszolút értelemben kis összegek) nagyobbak, mint a jobb módú háztartásoknak jutók. A három- vagy többgyermekes háztartások kapják a helyi juttatások legnagyobb részét (vö. például *World Bank* [1995]).

- a gazdasági tevékenység terepének megválasztására (a formális és az informális szektor közötti választásra), és
- magára a juttatási rendszer igénybevételére.

E kérdések tárgyalása során nem törekszünk a teljességre, méghozzá több értelemben sem:

- egyfelől a viselkedési, ösztönzési hatások gazdag témaköréből elsősorban a *munkaerő-piaci ösztönzők*re és ellenösztönzőkre koncentrálunk. Csak kisebb súllyal foglalkozunk a gazdasági szektorok közötti választás (formális *versus* informális szektor) problémájával, valamint a juttatások megállapításának és finanszírozásának esetleges szétválásából fakadó, a juttatások fokozottabb igénybevételét eredményező ösztönzési hatásokkal.[5] Ugyanakkor nem foglalkozunk olyan – esetenként ugyancsak izgalmas – viselkedési hatásokkal, amelyek közvetlenül nem tartoznak a gazdasági viselkedés kategóriájába (például hogyan hatnak a juttatások jogosultsági feltételei a családnagyságra, az együttélési formák megválasztására stb.);
- másfelől nem törekszünk teljességre a vizsgált juttatások tekintetében sem. Elsősorban az ún. jövedelemkiegészítő ellátásokat elemezzük, bár egyes jövedelempótló ellátásokat is érintünk; nem foglalkozunk azonban a járulékfizetésen alapuló (társadalombiztosítási jellegű) nagy jövedelempótló rendszerekkel, a táppénzzel, a nyugdíjakkal és a munkanélküli-segéllyel;[6]
- nem törekszünk a pénzbeli szociális juttatások ellenösztönző hatásainak egzakt módon történő számszerűsítésére sem. Más területeken (például a munkanélküliségi segély esetében) kiterjedt irodalma van a segélyhatások ökonometriai módszerekkel történő mérésének. E módszerekkel statisztikailag kimutatható és számszerűsíthető a segélyek hatása a munkanélküliség hosszára, illetve a munkanélküliségből való kilépés valószínűségére. Ennek analógiájára meg lehetne kísérelni a rászorultsági alapon nyújtott szociális segélyek ösztönzési hatásainak mérését is. Ökonometriai vizsgálatokkal történő egzaktabb bizonyítás helyett jelenleg csak arra vállalkozunk, hogy jelezzük azokat a pontokat, ahol az ellátás típusa, mértéke, a jogosultság szabályozása, a munkaerő-piaci helyzet valószínűsíti jelentősebb ellenösztönző hatás fellépését.[7]

Munkára való ösztönzés

Amikor az állam adókat vet ki, és a befolyt összegből segélyeket nyújt, megváltoztatja az egyes tevékenységek jövedelmezőségét. Természetes, hogy a gazdaság szereplői alkalmazkodnak e változásokhoz. Az adók hatására bekövetkező változások[8] (ezek széles választékával bővebben foglalkozik *Semjén* [1993]) mellett nyilvánvalóan a szociális juttatások, a jóléti segélyezés léte, hozzáférhetősége és mértéke is kihathatnak a gazdasági ösztönzőkre. A munkára való ösztönzés gyengítésén kívül a segélyeknek természetesen egyéb viselkedési következményei és gazdasági „mellékhatásai" is lehetnek. Egyes – bizonyos demográfiai jellemzőkhöz, család- és háztartástípusokhoz kötött – segélyek léte,

[5] Az e hatásokat jól modellező ún. harmadik fél fizet problémakört a közgazdasági irodalom általában az információs aszimmetria témakörében, az erkölcsi kockázat címszó alatt tárgyalja. Tágabb értelemben azonban e hatások is joggal sorolhatók a gazdasági ösztönzési hatásokhoz.

[6] Az ezekkel kapcsolatos főbb elméleti kérdésekről másutt viszonylag részletes és friss magyar nyelvű irodalom áll rendelkezésre (*Köllő–Semjén* [1995]; *Gál* [1996]).

[7] Valamekkora ellenösztönzés nyilván minden nem munkajövedelem esetén fellép, mivel minden nem munkából eredő jövedelem hatására csökken a munkával megszerezhető jövedelem határhaszna. (Ez az 1. ösztönzési hatás néven szerepel az *1. táblázatban.*)

[8] A legtriviálisabb ilyen változás abból fakad, hogy az adók hatására az egységnyi bruttó jövedelemből nyerhető hasznosság csökken, miközben a szabadidőből nyerhető hasznosságokat az adók nem érintik – mindez természetesen kihat az egyén szabadidő és munkaidő közötti választására.

1. táblázat
A segélyek ösztönzési hatásai

Segélyhatások*	Hatása				releváns-e a munka-nélküli segélyezésen kívüli tágabb összefüggésben
	a segélyre jogosultak	a nem jogosultak	a munka iránti keresletre	a munka-nélküliségre	
	munkakínálatára				
1. A segély elmozdítja a szabadidő-jövedelem költségvetési korlátot	csökkenti (–), de az aktivitást (a munkaerő-piaci részvételt) változatlanul hagyja			növeli (+)	igen
2. A segély miatti adó – a bérjárulék – eltolja a munkaerő-keresleti görbét (balra, lefelé)			csökkenti (–)	növeli (+)	amennyiben a segélyeket a béreket terhelő adókból finanszírozzák
3. A segély emeli az elfogadási bérküszöböt *(reservation wage)* és ezen keresztül növeli a munka-nélküliség időtartamát	A segélyen lévők alacsony bérek melletti kínálatát csökkenti (–)			növeli (+)	igen
4. A segély növeli a munkára ösztönzéshez szükséges bér szintjét			az ösztönzéshez szükséges magasabb bérek miatt a vállalatok csökkentik munkaerő-keresletüket (–)	növeli (+)	igen
5. Jövedelemnövekedés esetén a (jövedelemteszthez kötött) segély elvesztése miatt 100 százalék körüli határadókulcs lép fel – „szegénységi csapda"	csökkenti (–)			növeli (+)	igen
6. A segély növeli az állásajánlatok beérkezésének sűrűségét** a nem segélyezettek körében				a *nem segélyezettek körében* csökkenti (–)	igen (kevéssé)
7. A segély növeli a keresési ráfordítást és a keresés hatékonyságát (és ezen keresztül az állásba lépés valószínűségét)				a segélyezettek körében csökkenti (–)	nem
8. A segély emelése a jogosultság megszerzésére ösztönöz: vonzóbbá teszi a foglalkoztatást az inaktivitással és – bizonyos helyzetekben – a munkanélküliség folytatásával szemben		növeli		csökkenti (–)	nem (csak társadalombiztosítási jellegű ellátásokra releváns)

* A hatások elnevezése a táblázatban nem minden esetben azonos a *Köllő–Semjén* [1995] tanulmányban használt elnevezésekkel. A hatások sorrendisége is eltér a tanulmányban szereplő sorrendtől.

** Ha a segély emelése növeli az elfogadási bérküszöböt és a visszautasított állásajánlatok számát a segélyezett munkanélküliek körében (és az álláskínálat exogén), akkor *ceteris paribus* (anélkül hogy összességében a munka iránti kereslet változna) megnövekszik az állásajánlatok beérkezésének sűrűsége a nem segélyezett munkanélküliek körében. Az ő rezervációs bérüket a segély nem érinti, ezért körükből többen fognak elhelyezkedni.

illetve a segélyekre való jogosultság szabályozása befolyásolhatja például a háztartás- és családszerkezetet, a társadalomra jellemző együttélési mintákat. (Ilyen megfontolásra épül az amerikai szociálpolitika mai konzervatív kritikusainak okfejtése, akik azt állítják, hogy például az egyedülálló anyák segélyezése elősegítheti a hagyományos családmodell térvesztését, bomlasztja a klasszikus családi értékeket.) Egy másik gyakori „nem szándékolt hatás" abból fakad, hogy a segélyek végső soron sokszor nem azokat támogatják, akiknek szánták azokat. Ennek csak egyik oka a segélyek nem megfelelő célzottsága.[9]

Az *1. táblázat* a munkanélküliségi segélyek hatásaival foglalkozó irodalom áttekintése (*Köllő–Semjén* [1995]) alapján mutatja be a főbb ösztönzési hatásokat. Az ebben szereplő nyolc segélyhatásból hat a munkanélküli-segély – azaz egy biztosítást *imitáló* ellátás – körén túl is lényegesnek tekinthető (bár két esetben csak megszorításokkal). A táblázatból jól látható, hogy bár bizonyos körülmények között a segélyezésnek lehetnek a munkanélküliséget csökkentő ösztönzési hatásai is, a szóba jövő viselkedési hatások zöme mégis inkább gyengíti a munkára való ösztönzést, és a munkanélküliség növekedése irányába hat. A foglalkoztatásra gyakorolt esetleges pozitív hatások egy részét egy másik csoportban bekövetkező munkanélküliség-növekedés kompenzálja (például a harmadik és a hatodik hatás ily módon gyakorlatilag kioltja egymást); összességében pedig az esetleges pozitív hatások sajnos általában nem (vagy csak kis mértékben) fontosak a munkanélküli-segélynél tágabb körben. Ebből következően leszögezhetjük, hogy *a nem társadalombiztosítási jellegű pénzbeli juttatások alapvetően negatívan hatnak a munkára való ösztönzésre.*

A segélyek típusai és az ösztönzési hatások

A segélyek (munkára való) ösztönzési hatásai nemcsak a segély összegétől, hanem a segély (a jogosultság kritériuma szerinti) típusától is függenek. Milyen típusokról lehet szó? Közismert (lásd például *Barr* [1987], [1990]; *Tóth* [1994*a*]), hogy a pénzbeli támogatásokhoz való hozzájutást alapvetően *három* fő módon lehet szabályozni. Vannak *1.* előzetes hozzájárulás fizetéséhez nem kötött, bizonyos jól mérhető, objektív feltételek (például demográfiai kritériumok: korhatár feletti életkor, kiskorú gyerekek léte stb.) fennállása esetén automatikusan járó/folyósított, jogosultsági alapú – ún. *csoportosan célzott* – ellátások (*contingency based benefits*); vannak *2. biztosítást imitáló* – általában előzetes munkaviszonyhoz és kereseten alapuló hozzájárulás fizetéséhez kötött[10] – ellátások; és vannak *3. rászorultságon alapuló*, a *jövedelem* (esetleg vagyon) *vizsgálatához*

[9] Gyakran jóval áttételesebb hatásmechanizmus van a jelenség hátterében: például *Disney–Webb* [1990] kimutatta, hogy a lakbértámogatásban részesült angol szegények lakbérei 1979 és 1984 között 151 százalékkal nőttek, míg a támogatásban nem részesülők lakbérei csak 7 százalékkal. (A magántulajdonú bérlakások körében még ennél is nagyobb volt az árnövekedések közti eltérés.) A támogatás nagy része tehát anélkül vándorolt a háziurak zsebébe, hogy érdemben javított volna a szegények lakáshelyzetén. Ehhez hasonlóan többek szerint a lakásvásárláshoz adott támogatások zöme Magyarországon is csak magasabb lakáspiaci árakat eredményezett, anélkül, hogy érdemben változtatott volna a lakásviszonyokon. A jelenség hátterében valószínűleg mindkét esetben a lakáskínálat rugalmatlansága húzódik meg.

[10] Egyes esetekben a jogosultságot kiterjeszthetik a munkavállalói körön túlra (például középiskolát/egyetemet végzett pályakezdők munkanélküli-segélyezése; gyermekgondozási támogatások).

kötött ellátások.[11] Ösztönzési szempontból[12] az *1.* kategóriába tartozó segélyek relatíve a leginkább semlegesek[13] (bár az olyan negatív ösztönzők, mint az *1. táblázatban* szereplő 1., 3. illetve 4. hatás természetesen már ezek esetében is érvényesülnek); a biztosítást imitáló ellátások – *2.* csoport – esetén egyfelől az előzőekhez képest több ellenösztönző hatással számolhatunk (például a 2. hatás is érvényesül), másfelől azonban ebben az esetben a jogosultság megszerzésére való törekvés pozitív ösztönzési hatásokkal is jár (például a 8. hatás); a rászorultsági alapú segélyek esetében – *3.* csoport – pedig már a szegénységi csapda fellépése is fenyeget.

Míg a *3.* típusú segélyek egyenesen ösztönzik a feketegazdaságban való részvételt, s ennek az ösztönzésnek az ellenőrzés szigorításával sem lehet hatékonyan gátat vetni, addig a *2.* típusú segélyek esetén a segély léte, éppen ellenkezőleg, a legális (vagy formális) szektorban történő regisztrációra ösztönöz. Az *1.* típusú segélyek hatása ugyanakkor „szektorsemleges", nem függ attól, hogy a segélyezett a formális vagy az informális szektorban vesz részt. A legtöbb konkrét segélyezési rendszerben (országban) a különböző típusú pénzbeli segélyek egymás mellett léteznek. Ilyen esetekben az egyes segélytípusok által biztosított ellátások egymáshoz viszonyított nagysága is szerepet játszik abban, hogy végül is összességében milyenek lesznek a rendszer ösztönzési hatásai.

Magyarországon mára a központi és helyi pénzbeli szociális ellátások meglehetősen áttekinthetetlen dzsungele alakult ki.[14] A Népjóléti Minisztérium anyaga (*Szabóné és*

[11] Tóth István György az itt biztosítási formába öltözetett ellátásoknak nevezett csoportra a keresetpótló ellátások elnevezést, a (demográfiai kritériumok alapján) csoportosan célzott ellátásokra a bázisjövedelmek elnevezést használja, a „segély" elnevezést pedig alapvetően csak az alacsony jövedelem alapján odaítélt (rászorultsági alapú) jövedelempótló támogatásokra alkalmazza (*Tóth* [1994*a*]).

[12] A pénzbeli segélyek különböző fajtái természetesen nemcsak ösztönzési hatásaikat tekintve, de hatásosságukat és költségességüket illetően is különböznek. Míg a csoportos célzás esetén óhatatlanul fellép az ún. elsőfajú hiba (azaz olyanok is segélyt kapnak, akik nem szorulnának arra), az ilyen ellátás jól eléri a rászorulókat (minimális a másodfajú hiba, azaz a rászorulók kimaradása az ellátásból). Ezzel szemben a rászorultsági alapú, diszkrecionális ellátásoknál – megfelelő adminisztráció esetén – az elsőfajú hiba miatt elszivárgó összeg jóval alacsonyabb lehet, ám ugyanakkor a másodfajú hiba fellépése egy ilyen rendszerben óhatatlanul szélesebb körű lesz. Az elszivárgás csökkentése által megtakarított költségek egy – sokszor jelentős – részét pedig a rendszer adminisztrációja viszi majd el.

[13] Ez a megállapítás természetesen csak a vizsgálódás szűkebb témakörére, a munkára való ösztönzésre érvényes, mivel azonban a csoportos célzás alapjául szolgáló demográfiai kritérium maga is függ az emberi viselkedéstől (például családnagyság, együttélési formák), erre a viselkedésre az ilyen támogatások is hatással lehetnek.

[14] Ehelyütt nem mutathatjuk be részletesebben azt a sajátos fejlődést, ami ehhez a helyzethez vezetett. Néhány elemére mégis célszerű utalni. A szocialista rendszerben a szociális biztonság nem önálló, elkülönült szociálpolitikai alrendszer meghatározott költségekkel járó működésének volt az eredménye, hanem a szociális funkció beépült a gazdaság működésébe, keresztül-kasul átjárva azt. A vállalati szféra jóléti szolgáltatásokban betöltött kiterjedt szerepét komplex (korántsem csak *gazdasági* ösztönzőkön alapuló) szabályozás kényszerítette ki. A közvetettebb, áttételeken keresztül érvényesülő támogatások mellett az állam bizonyos intézményeken – elsősorban a társadalombiztosítási rendszeren és a természetbeni szociális juttatások kiterjedt rendszerén – keresztül ugyanakkor közvetlenül is beavatkozott a szociális biztonság érdekében. Már a rendszerváltás előtt megkezdődött egy piackonformabb szociális paradigmára való áttérés: ennek jele volt a gazdaság egészét behálózó támogatások lassú leépítése, és az explicit szociális juttatások, így a pénzbeli szociális ellátások előtérbe kerülése; ez a folyamat a rendszerváltás után felerősödött. A politika oly módon próbálta meg *gyorsan* „kezelni" a piacgazdasági áttérés következtében jelentkező, illetve a most explicitté váló szociális problémákat, hogy *1.* fokozatosan új ellátásokat épített ki (például munkanélküli-ellátások, gyermeknevelési támogatás), illetve hogy *2.* tudatosan „visszaélt" egyes, már korábban is létező ellátási formákkal, eredeti, szándékolt céljuktól eltérő célokra használva ezeket (például rokkantnyugdíj felhasználása a tartós munkanélküliség kezelésére). Nem került sor azonban a jóléti rendszer átgondolt megreformálására. Ehelyett a régi rendszerre, mint egy karácsonyfára sorozatosan, néha (például a szociális törvény bevezetése alkalmával) tömegével új ellátásokat aggattak rá, miközben a régi (egy másik korszak a maitól jelentősen eltérő problémáira adott politikai válaszként létrejött) ellátások is – gyakran eltorzítva – tovább éltek. Az így létrejövő rendkívül tagolt, nagyon nagyszámú ellátást tartalmazó „rendszer" egy állandóan toldozgatott, drága, de a tőle várt funkcióknak csak tökéletlenül megfelelő, kényelmetlen, a statikai problémáktól előbb-utóbb összeroppanó házhoz hasonlít.

szerzőtársai [1995]) 30 fölötti pénzbeli ellátást említ és a kimondottan (társadalom-) biztosítási jellegű ellátásokat (öregségi nyugdíj, munkanélküli segély) nem is tartalmazza. A pénzbeli juttatásokat – mint azt már említettük – szokásosan három fő csoportra oszthatjuk. E három csoport – a Világbank szegénységi tanulmányában (*World Bank* [1995]) használt sorrendet és elnevezéseket használva – a következő: társadalombiztosítási jellegű (járulékfizetésen alapuló) ellátások, ún. univerzális vagy jogosultsági alapú ellátások és rászorultságon alapuló (általában jövedelemvizsgálathoz kötött) szociális segélyek.

A *2. táblázatban* az egyes típusokba tartozó fontosabb ellátások magyarországi jellemzőit foglaltuk össze. Mint már említettük, ezeknek az ellátástípusoknak *bizonyos mértékig* eltérő ösztönzési hatásaik vannak. A *társadalombiztosítási jellegű ellátások*[15] esetén az óhatatlanul jelentkező, de nem súlyos mértékű ellenösztönző hatással egyidejűleg bizonyos pozitív ösztönzési hatások is felléphetnek: a jogosultság megszerzése érdekében mind többen kívánnak bekapcsolódni a legális, járulékfizető foglalkoztatásba (vö. az *1. táblázattal*). Az *általános jogosultságon alapuló* (univerzális, illetve demográfiailag/csoportosan célzott) ellátások esetében ez a pozitív hatás ugyan már nem jelentkezik, de az ellenösztönző hatás ezek esetében is viszonylag alacsonyan tartható. (Káros ösztönzési hatásokat legfeljebb a munka és a szabadidő közti választás valamelyes – a munkajövedelem kisebb határhaszna miatt fellépő – „eltorzítása" okozhat.) Ésszerű kereteken belül maradó mértékű ellátások (a családi pótlék és a gyes pedig ilyenek!) esetén a munkaerőpiaci ellenösztönző hatás tehát mérsékeltnek mondható. Ezzel szemben a rászorultsági alapú ellátások esetében óhatatlanul súlyosabb problémák vetődnek fel, a szegénységi csapda kialakulásától kezdve a feketegazdaság erősödéséig.

További ösztönzési problémák forrása lehet, ha az ellátások *nem* előre *rögzített* hosszúságú *időtartamra* szólnak, hanem olyan *eseti* segélyek, melyeket – *a rászorultság fennmaradása esetén* – mindig (bizonyos gyakorisággal) újra kérelmezni lehet. Az ilyen megoldások az egyénben érdekeltséget teremthetnek a rászorultság tartósítására. Magyarországon az önkormányzati segélyezés körébe tartozó ellátások jó része eseti jellegű; mindazonáltal az, hogy a nem meghatározott időtartamra, hanem egyszeri alkalomra megállapított ellátások *a magyar szociális rendszerben* ténylegesen hogyan is ösztönöznek, valóban erősítik-e a szegénységi csapda fellépésének veszélyét, „spekulatív módon" (megfelelő empirikus vizsgálatok, megkérdezések és megfigyelések híján) nem ítélhető meg egyértelműen.

Egyfelől ugyanis logikus, hogy az egyén tartózkodni fog egyes – bizonyos nagyságot el nem érő – többletjövedelmek megszerzésétől, amennyiben e jövedelmek megszerzésével viszonylag jelentős juttatásokra való *jogosultságát* kockáztatná. Másfelől viszont az is igaz, hogy a jogosultság fogalma a magyar szociálpolitikában nem jelent valóban érvényesíthető jogot, legfeljebb segélyezési valószínűséget (vö. az erről a kérdésről a 2. lábjegyzetben írottakkal). Azaz az egyénnek minden egyes – a foglalkoztatás *bizonytalan hosszúságú* időtartamára *biztos* jövedelemmel járó – munkaajánlatot egy *bizonytalan* nagyságú és rendszerességű segély esetleges elvesztésével kell összevetnie. Hogy egy ilyen összevetés eredménye *pontosan* mi lesz, az sok tényező függvénye: milyen a munka elvesztésének valószínűsége, milyen jól informált az egyén erről a valószínűségről; milyen az ajánlat elutasítása esetén a segélyhez jutás valószínűsége, illetve mekkorának érzékeli az egyén ezt a valószínűséget.

[15] A társadalombiztosítási ellátásokkal itt nem foglalkozunk bővebben, bár például a rokkantnyugdíj és különösen a gyed esetében a problémák (köztük ösztönzési jellegűek is!) közismertek. A megszűnő gyed esetében a korábbi jövedelemtől függő ellátás éppen a legmagasabb jövedelmű, feltételezhetően a legmagasabb termelékenységű anyák csoportját tartotta irracionálisan sokáig távol a munkaerőpiactól, és egyes esetekben még visszaélésekre – a terhesség alatt hamis (felpumpált) jövedelembevallásra – is érdekeltséget teremtett.

2. táblázat
A pénzbeli szociális ellátások

Juttatás	Jogosultság	A juttatás összege és időtartama	A finanszírozás forrása
Társadalombiztosítás: főként munkabéreken alapuló, a munkáltató/munkavállaló által fizetett járulékokból finanszírozott juttatás, melyet bizonyos jövedelmi és foglalkoztatási helyzetek kezelésére használnak.			
1. Öregségi nyugdíj	Az 55 évet elérő nők és a 60 évet elérő férfiak, akik legalább 15 évig (minimális nyugdíj) vagy 20 évig (teljes nyugdíj) fizettek járulékot. Bizonyos foglalkozások esetében lehetséges a korai nyugdíjba vonulás már tíz év szolgálati idő után is.	A nyugdíjformula számításba veszi a szolgálati évek számát (= járulékfizetés hosszát) és az utolsó öt év alatt kapott kereseteket (a beszámítható keresetet egy plafon korlátozza.) A hivatalos nyugdíjminimum 1995-ben havi 8400, 1996-ban 10 500.	Nyugdíjbiztosítási Alap, munkaadói és munkaadói járulékfizetésből.
2. Özvegyi nyugdíj és árvaellátás	Özvegyek és árvák.	Rendszerint az elhunyt öregségi nyugdíjának fele, de legalább a minimális nyugdíj.	Mint fent.
3. Rokkantnyugdíj	A munkaképesség 67 százalékos elvesztése, egy éven belüli javulás nem várható. Meg kell lennie a szükséges szolgálati éveknek és a rokkantság miatt legalább 20 százalékos jövedelemcsökkenésnek kell bekövetkeznie a korábbi jövedelemhez képest.	Megegyezik az öregségi nyugdíjjal. A jogosultság megszűnhet, ha a rokkantságot meggyógyítják és/vagy a kereset eléri a rokkantság előtti szintet.	Mint fent.
4. Munkanélküli-járadék	A munkahely kényszerű elvesztése. A minimális segélyhez legalább egy év járulékfizetés kell az elmúlt négy év alatt.	1993 óta 12 hónapig terjedhet: az utolsó munkabér 75 százaléka az első 4 hónapra, 60 százaléka a további 8 hónapra. A felső határ a minimálbér 1,75-szöröse.	Szolidaritási Alap, főleg a munkaadók és munkavállalók közvetlen befizetésein alapul, némi központi költségvetési támogatással.
5. Terhességi/gyermekágyi segély (thgy)	Legalább egyéves társadalombiztosítási járulékfizetéssel rendelkező kismamák.	168 napig a korábbi bruttó munkabér 100 százaléka, 28 nappal a szülés várható ideje előtt kezdődve.	Egészségbiztosítási Alap, járulékokból.
6. Gyermekgondozási díj (gyed)	180 nap társadalombiztosítási járulékfizetéssel rendelkező nők, akik úgy döntenek, hogy gyermekükkel otthon maradnak. (Megszűnik.)	A korábbi bruttó munkabér 65–75 százaléka a gyerek 2. születésnapjáig. (Az apák a gyerek 1. születésnapja után jogosultak.)	Központi költségvetés
Általános jogosultság: a juttatások jövedelemkiegészítés formájában minden jogosult állampolgár számára folyósíthatók, jövedelmüktől vagy korábbi járulékbefizetéseiktől függetlenül.			
7. Gyermekgondozási díj (gyes)	180 nap járulékfizetés; de: méltányosságból minden rászoruló anyának megítélhető, aki gyermeke nevelése miatt szabadságoltatja magát a munkahelyéről. Diákok is kaphatják.	Rögzített, a minimális nyugdíjhoz közel álló összeg (első gyermek után havi 800 forint, második után havi 900 forint, a továbbiak után havi 1000 forint + 6700 forint egységesen). A gyermek 3 éves koráig adható (a gyermek fogyatékossága esetén a 10 éves korig).	Központi költségvetés

2. táblázat (folytatás)
Pénzbeli szociális ellátások

Juttatás	Jogosultság	A juttatás összege és időtartama	A finanszírozás forrása
Szociális segély: a rászorulóknak nyújtott pénzbeli támogatás, ami alapulhat a háztartás jövedelemvizsgálatán vagy a szegénységgel szorosan korreláló tényezők jelenlétén.			
8. Családi pótlék	Az összes 16 év alatti gyermek után jár (nappali tagozaton tanulók esetén a korhatár 20 év), beleértve a még meg nem született gyerekeket is, a terhesség 13. hete után. 1996-ban jövedelemvizsgálathoz kötött.	1996-ig a két szülős családok juttatása gyermekenként havi 2750, 3250, illetve 3750 forint (1, 2 illetve 3 és több gyerek esetén). Egy szülő esetén a megfelelő összegek kicsit magasabbak.	Központi költségvetés
9. Gyermeknevelési támogatás (gyet)	Bármelyik szülő, aki otthon marad a gyerekkel. Jövedelemvizsgálat : jogosultság felső határa a minimális egy főre jutó jövedelem legfeljebb háromszorosa.	A minimális nyugdíj összege, a legfiatalabb gyerek 8. születésnapjáig.	Költségvetési forrásból, de a helyi önkormányzat állapítja meg és folyósítja.
10. Munkanélküliek jövedelempótló ellátása	A munkaügyi hivatal által regisztrált és munkát kereső munkanélküliek, akik már nem jogosultak munkanélküli-segélyre.	A munkanélküli jövedelmét kiegészítik a nyugdíjminimum 80 százalékára a munkanélküliség időtartamára; minimum 1000 forint az ellátás.	50 százalék a központi költségvetésből, 50 százalék önkormányzatoktól; a helyi önkormányzatok folyósítják.
11. Különböző egyéb szociális segélyek	A helyi önkormányzatok támogatási programjai. A különböző segélyekhez különböző jogosultsági szabályok tartoznak, de mindegyik jövedelemvizsgálaton és a szegénység bizonyos jellemzőin alapul.	Változó, a programtól és az önkormányzat hozzájárulásától függ.	Önkormányzatok.

Forrás: *World Bank* [1995] alapján, az adatokat aktualizálva.

Összességében mindez előre szinte megjósolhatatlan kimenetelű. Ráadásul a döntésre az egyén kockázathoz való viszonya (esetleges kockázatkerülő attitűdje) is komoly befolyást gyakorol majd. Annyi mindenesetre valószínűsíthető, hogy a *segélyek* (a jogosultság segélyhez való jogot nem magában foglaló értelmezéséből fakadó) *bizonytalansága* csökkenti a segélyek eseti jellegéből és jövedelemvizsgálathoz kötéséből fakadó ellenösztönzését. Az ellenösztönző hatás tényleges mértékéről azonban csak empirikus vizsgálatok adatainak ökonometriai elemzése alapján mondhatnánk megalapozott véleményt.

A szegénységi csapda

A *szegénységi csapda* néven ismert jelenségnek számos (egymással nem teljesen összhangban álló) definíciója ismeretes (lásd például *Atkinson* [1989]). A csapda hagyományos értelmezése arra a helyzetre vonatkozik, amikor *az adórendszer és a jóléti juttatási rendszer szabályai hatására* – azaz a jövedelemnövekedés miatt fizetendő adók, illetve

az emiatt elvesztett juttatások[16] következtében – a *bruttó* (adózás előtti) *jövedelemnövekedés mintegy „elvész"*, illetve negatív előjelűvé válik. (Tehát azokról a helyzetekről van szó, amikor a bruttó jövedelemnövekedés hatására végül összességében nettó jövedelemvesztés, esetleg zérus jövedelemnövekedés jön létre.[17]) Tágabb értelmezésben a csapda fellépéséhez nincs is feltétlenül szükség nettó jövedelemcsökkenésre vagy a teljes jövedelemnövekmény elvesztésére: e szerint *már akkor is szegénységi csapdáról beszélhetünk, ha az erőfeszítések nettó hozadéka az adó- és juttatási szabályok hatására drasztikusan alacsony szintre csökken.*

A szegénységi csapda kialakulásához általában hozzájárul, hogy a marginális jövedelemnövekedés „átlöki" a jövedelmet a jövedelemadó-rendszer adómentes sávjának határán. E határ felett egységnyi bruttó jövedelemnövekedésből a jövedelemadó hatására már eleve csak $(1-t)$ egységnyi marad (t a legalsó már adóköteles sávban érvényes alapadókulcs), tovább csökkentve annak esélyét, hogy egy nem túl jelentős jövedelemnövekedés kompenzálhasson a jogosultságvesztés miatt elvesztett szociális juttatásokért (elvesztett vagy részlegesen visszavont segélyekért). Olyan adórendszerek esetében, ahol az szja-rendszerben eleve nincs adómentes sáv, a szegénységi csapda által okozott probléma nyilvánvalóan még élesebben jelentkezik.

Abban a nemzetközi segélyezési gyakorlatban gyakran előforduló esetben, amikor a segély a jövedelmet adott szintre (valamiféle szegénységi küszöbre) egészíti ki,[18] a határadókulcs a segély jövedelemnövekedéssel párhuzamos visszavonása miatt automatikusan százszázalékos (ha a megnövekedett jövedelem még mindig nem éri el a szegénységi küszöböt) vagy ahhoz közeli (ha a többletjövedelem megszerzése miatt a jövedelem kismértékben a küszöb fölé emelkedik). Ez bizonyos jövedelemnagyság eléréséig a többletjövedelem szerzésétől való tartózkodásra, munkanélküliség esetén pedig a munkanélküliségben maradásra ösztönöz.[19] A szegénységi csapda emellett áttételesebben is ronthatja a foglalkoztatottságot: az a tény, hogy a munkanélküli-ellátásban a munkanélküliségi segélyre való jogosultság kimerítése után családijövedelem-vizsgálathoz kötött támogatás váltja fel az addigi, biztosítási alapú ellátást (ez a váltás bizonyos munkanélküliségi segélyen eltöltött idő – Magyarországon 12 hónap – után rendszerint mindenütt megtörténik), lecsökkentheti a feleségek, a családon belüli második, ún. másodlagos munkavállalók munkavállalási kedvét, munkaerő-kínálatát.

Olyan segélyezési rendszerekben, ahol gyakoriak az abszolút összegben megállapított rászorultsági alapú segélyek – mint például a magyar segélyezési rendszerben is –, a segély elvesztése miatt fellépő implicit határadókulcs a 100 százalékot *már eleve* (még a

[16] Juttatásvesztés/-csökkenés akár a jogosultság jövedelemnövekedésből fakadó megszűnése, akár a segéllyel pótolandó jövedelmi rés szűkülése miatt bekövetkezhet.

[17] A jövedelemnövekedés okozta juttatáscsökkenés (esetleg teljes jogosultságvesztés) a probléma döntő láncszeme; ennek hatására még az adómentes jövedelemsávon belül is 100 százalék feletti „határadókulcs" jelentkezhet. (Az idézőjel arra utal, hogy itt a segélyre való csökkenő vagy elvesztett jogosultságot is az adók közé számítjuk.)

[18] Jó példa lehet erre az angol „kiegészítő járadék" (*supplementary benefit*). Ez az előzetes hozzájáruláshoz nem kötött jövedelem-fenntartó segély definíció szerint valamiféle – a családnagyságot figyelembe vevő – becsült szükségleti szintre *egészíti ki* a családi jövedelmet. A „nem beszámítandó" jövedelem (mentességi plafon, *disregard*) felett jelentős nagyságú intervallumban minden egyes egységnyi munkajövedelem-növekedés ugyanakkora járadékcsökkenéssel jár, azaz a többlet-erőfeszítés nettó eredménye nulla (százszázalékos a visszavonási határadókulcs). A helyzetet tovább rontja az angol szociális rendszer azon sajátossága, hogy ez a járadék egyben „útlevélként" szolgál számos egyéb szociális juttatáshoz: egyes hipotetikus számítások szerint ezért a határadókulcs akár 300 százalék feletti is lehet.

[19] Egyes – túlzónak mondható – vélemények (például *Minford és szerzőtársai* [1985], *Minford–Ashton* [1991]) egészen odáig mennek, hogy a munkanélküliség egyik fő oka azokban a csapdahelyzetekben van, melyekben meghatározott jellegzetességekkel rendelkező egyének munkára (vagy – amennyiben az egyén foglalkoztatva van – a több vagy a keményebb munkára) való ösztönzöttsége nagyon alacsony, illetve egyáltalán nem is létezik.

különböző jogcímen kapott juttatások összekapcsolódása nélkül is) jelentősen meghaladhatja; ilyenkor már akár egész kis mértékű jövedelemnövekedés is viszonylag jelentős segélytől foszthat meg, tehát az *ellenösztönző hatás nagyon erős lehet*. Hangsúlyozni szeretném azonban, hogy ahhoz, hogy tág értelemben szegénységi csapdáról beszélhessünk, nem is szükségesek ilyen magas implicit határadókulcsok, hiszen már jócskán százszázalékos adókulcs alatt is károsan alacsony (vagy éppen elhanyagolható) mértékűre csökkenhet a munkára való ösztönzöttség.

Magyarországon a szociális törvény növelte az önkormányzati segélyezés, ezen belül a jövedelemvizsgálatoz kötött segélyek jelentőségét – bár szükség volt e lépésre, következtében az ellenösztönző hatás fokozottabban érvényesült.[20] Az abszolút összegben meghatározott (lásd a *2. táblázatot*), valamint a jövedelemvizsgálathoz kötött ellátások fokozódó térnyerése miatt a *magyar juttatási rendszer* egyébként is *érzékeny a szegénységi csapdára*. Mivel a szegénységi csapda néven leírt ösztönzési probléma még közvetlenebbül jelentkezik olyan fiskális környezetben, melyben az szja-rendszer eleve nem tartalmaz adómentes sávot, a magyar adórendszer utóbbi – más (például fiskális) szempontból jogosnak vagy indokoltnak mondható – változásairól elmondható, hogy azok feltehetően fokozták a szociálpolitikai rendszer ellenösztönző hatásait.[21]

A magyar jövedelemeloszlás bizonyos konkrét jellemzői fokozzák a szegénységi csapda jelentőségét. Magyarországon a szegénység meglehetősen széles körben fordul elő, de ezen belül aránylag nem mély. A különbözőféleképp meghatározott szegénységi küszöbök[22] esetén a szegények száma és aránya meglehetősen eltérő lehet.

A Világbank már hivatkozott elemzése kimutatja, a szegények számának jelentős növekedése és a szegények viszonylag kis mértékű lemaradása (az aktuális szegénységi küszöbtől való elmaradás) közötti látszólagos ellentét annak tudható be, hogy a népesség mintegy 75–80 százaléka viszonylag szűk jövedelmi sávban koncentrálódik. Ebből következően már kismértékű jövedelemcsökkenés[23] (amelyet ugyanúgy okozhat a jövedelmek eltitkolása, mint valós jövedelemcsökkenés) is jelentősen növelhetik a szegénységi küszöb alá kerülők számát.

A szegénység relatív sekélysége miatt az is igaz, hogy a segélyezés előtti szegények (*pretransfer poor*) – azaz a segélyek híján a segélyezési gyakorlatban szegénységi küszöbként használt jövedelemszint alatt lévők – jelentős hányada már viszonylag kis jövedelemnövekedés esetén is átkerülhet a küszöb túloldalára, ily módon jelentős szociális

[20] Paradox módon azonban feltehetően az is igaz, hogy a magyarországi önkormányzati segélyezési gyakorlat egyes hiányosságai – például az, hogy a juttatások nem meghatározott (előre rögzített) időtartamra szólnak, illetve hogy a jogosultság értelmezése meglehetősen tartalmatlan (egyesek szerint egyenesen jogfosztó), továbbá nincsenek megfelelő garanciák beépítve a rendszerbe – azáltal hogy *meglehetősen bizonytalanná teszik* az ösztönzési szempontokból rossz tulajdonságú segélyekhez való hozzájutást, feltehetően valamelyest enyhítik a rendszer ösztönzési problémáit egy jobban kiszámítható segélyezési környezethez képest.

[21] A jövedelemadó-rendszer tavalyi módosítása eltörölte az adómentes jövedelemsávot; megkezdődött egyes juttatások szja-adóalapba történő bevonása is (és további ez irányba mutató törekvés érzékelhető). Ezek a módosítások hozzájárulnak a segélyezetteket érintő bruttó határadókulcs növeléséhez, és ily módon erősítik a szegénységi csapda kialakulásának veszélyét.

[22] A *létminimum* szegénységi küszöbkénti használhatósága az utóbbi évek során jelentősen romlott. Ennek egyik fő oka, hogy a létminimum számítási módszere egy olyan jószág- és szolgáltatáskosárra épül, amelyet még akkor állapítottak meg, amikor a javak és szolgáltatások relatív árai lényegesen eltértek a maiaktól. Egyre elterjedtebb a *minimális nyugdíj* (öregségi nyugdíjminimum) használata az abszolút szegénységben élők azonosítására. Nagy hagyománya van Magyarországon a *relatív szegénységi küszöbök* (magukból a jövedelemeloszlási adatokból származtatott küszöbök) használatának is. (A világbanki tanulmány például az átlagjövedelem felét és kétharmadát is használja relatív küszöbként.) A szegénység az összes elterjedt szegénységi küszöb használata esetén sekély Magyarországon – azaz a szegények jövedelemlemaradása aránylag kicsi (*World Bank* [1995]).

[23] Vagy kismértékű kiadáscsökkenés, ha nem jövedelmi, hanem (a permanens jövedelmeket jobban tükröző) kiadási adatok alapján vizsgáljuk a szegénységet.

juttatásoktól eshet el: azaz a szegénységi csapda néven ismert probléma *tömeges jelentkezésével* számolhatunk.

A szegénységi csapda megszüntetésére, enyhítésére számos javaslat van a nemzetközi irodalomban: az egyik kézenfekvő megoldás az adómentes jövedelemsáv megnövelése, azaz az általános adóalap-kedvezmény nagyságának kibővítése lenne. Erről azonban többen (*Barr* [1987] *Dilnot- Stark* [1989]) is kimutatták, hogy költséges és pazarló. Ugyancsak jelentős irodalommal rendelkező megoldás a (a különböző jogcímeken járó juttatásokat integráló) negatív jövedelemadó, illetve az adójóváírási rendszer kiterjesztése.[24] Erről a megoldásról csak kevés tapasztalat áll rendelkezésre. Bár támogatói szerint a negatív jövedelemadó javaslata megvalósítható (*Mieszkowski–Pechman–Tobin* [1986]), a többi jövedelemfenntartó támogatást kiváltó nagyszabású negatív jövedelemadó – elsősorban a tényleges jövedelemeloszlás jellegéből adódóan – rendkívül költséges lenne (*Barr* [1987]), ami természetesen akadályozza a javaslat bevezetését. Mindez ugyanakkor nem teszi kérdésessé az adójóváírási javaslat *kiegészítő jelleggel* történő felhasználásának racionalitását. A szegénységi csapda okozta problémát az is enyhítheti, ha a juttatásokat rögzített – elégségesen, de nem ésszerűtlenül hosszú – időtartamokra (például egy évre) állapítják meg.[25] Ekkor nincs arról szó, hogy nem érdemes a segély elvesztését kockáztatni egy esetleg csak átmenetinek bizonyuló jövedelemnövekedés miatt. Ráadásul az ellenösztönző hatást az alacsony jövedelműek feltehetően magas „időpreferenciája", szubjektív diszkontlába[26] is enyhíti: ez leértékeli a segély távolabbi elvesztése okozta veszteséget az azonnali jövedelemnövekedéshez képest.

A jelenlegi magyarországi helyzetben a szegénységi csapda megszüntetésére (illetve mélységének csökkentésére) a következő *realisztikus megoldások* kínálkoznak: *a*) a jövedelemvizsgálathoz kötött ellátások kiváltása *csoportos célzásra* épülő ellátásokkal; *b*) a jövedelemnövekedés esetén fellépő hirtelen jogosultságvesztés „felpuhítása", azaz a segélyek *fokozatos visszavonása*[27] (ennek egyik, de korántsem egyedüli eszköze lehet a juttatások szja-adóalapba vonása és a progresszív adón keresztül történő részleges visszaszedése); *c*) az eseti ellátások rovására az előre *rögzített időtartamra megállapított ellátások* jelentőségének növelése. Ezek a javaslatok nem újak : az *a*) csoportba tartozó megoldásokat mutat be például *World Bank* [1995]; a *b*) csoportba tartozó megoldások ajánlása és vizsgálata már viszonylag hosszú múltra tekinthet vissza (például a családi pótlék megadóztatására vonatkozó javaslatokat lásd *World Bank* [1992]; *Jarvis–Micklewright* [1992]); a *c*) csoportba tartozó javaslatok találhatók például *Ferge* [1995–1996] írásában (emellett *Horváth* [1995] az átmeneti segélyről adott részletes kritikája is egyértelműen ebbe az irányba mutat).

[24] Egyes adójóváírási rendszerre vonatkozó javaslatok azt is magukban foglalják, hogy azok, akiknek adókötelezettsége nem éri el a jóváírási jogosultság összegét, a különbözetet készpénzben megkaphassák. Ily módon az adómentes sávba tartozó jövedelműek (akiknek nincs adófizetési kötelezettsége) részére az egész jóváírási keret készpénzben megtérítendő. Ez a negatív jövedelemadó egy válfajának tekinthető.

[25] Például a már említett angol kiegészítő járadékot öt hét jövedelemigazolásai alapján egy évre állapítják meg. (Bár logikus, hogy a jogosultság megállapításánál relatíve rövid időt vesznek figyelembe, hiszen az alacsonyabb jövedelmű, tartalékokkal nemigen rendelkező rétegek esetében a jövedelem visszaesése már rövid idő után jelentős megélhetési problémákhoz vezethet, egy ilyen szabályozás könnyen visszaélésekre adhat módot.)

[26] *Barr* [1987] kanadai példák alapján igen magas, akár évi 600 százalékot is elérő időpreferenciáról számol be.

[27] A segélyek fokozatos visszavonása ugyan csökkenti az ellenösztönzést, de ha már kialakult és társadalmilag elfogadottá vált a jövedelemeltitkolás (feketemunka), az továbbra is nagyobb nyereséget fog biztosítani, mint a törvénytisztelet.

Szociálpolitikai „cövekek" egymáshoz viszonyított nagysága: a segélyek hatékonyságára, valamint az ösztönzésre gyakorolt hatás

A szociálpolitikai rendszerek sikeres és zavartalan (hatékony nagyságú juttatásokat minimális ellenösztönzéssel biztosító) működéséhez meghatározott kapcsolatnak kell fennállnia a juttatások mértéke, valamint a gazdaság bizonyos piaci és szabályozási kategóriáinak - például minimálbér, átlagbér - nagysága között. A támogatások ösztönző hatásai szempontjából kiemelt fontosságú, milyen az átlagos és a minimális jövedelempótló ellátások viszonya például a többoldalú érdekegyeztetésben kialakuló a minimumbérhez, illetve a piac által meghatározott átlagbérhez. A piacon megszerezhető jövedelmek és a piackorrekciós mechanizmusok által nyújtott jövedelmek között a megfelelő ösztönzöttség biztosításához (és a hatékony szociális védelemhez) érvényesülnie kell a következő relációnak:

$$\text{átlagbér} > \text{jövedelempótló ellátások átlaga} \qquad (1)$$

$$\text{minimumbér} > \text{minimális jövedelempótló ellátás} > \text{létminimum.} \qquad (1a)$$

Emellett az is elősegítheti a megfelelő ösztönzést (bár nem feltétlenül szükséges), ha a minimumbér a jövedelempótló ellátások *átlagos* értékét is meghaladja.[28] Valójában nem is csupán a fenti két reláció fennállása, de a relációkban szereplő „cövekek" (Benchmark-értékek) közti relatív különbségek mértéke is fontos az ösztönzés szempontjából. A munkaerőpiacról származó jövedelmeknek jelentősen meg kell haladniuk a jövedelempótló ellátások nagyságát. Mint *Tóth* [1994*b*] írja: „A *segélyezés* keretfeltételeinek alakulásában megkülönböztetett szerepe van a bérek, társadalmi juttatások és a létminimum egymáshoz viszonyított arányainak. Jól működő szociálpolitikai rendszert ugyanis akkor lehet felépíteni, ha a szociális rendszerek egyszerre nyújtanak jövedelmi biztonságot a ténylegesen rászorulóknak és ezzel egy időben a szociális ellátások nem torzítják jelentős mértékben a munkaerőpiac működését. Nagyon vázlatosan megfogalmazva ez azt jelenti, hogy *a szociális garanciáknak a minimális megélhetés feltételeit biztosítaniuk kell, de nem lehetnek olyan magasak, hogy a munkaerőpiacról való távolmaradásra ösztönözzenek.*" (Kiemelés tőlem - *S. A.*)

Magyarországon a nyugdíjminimum kitüntetett szerepet játszik mind a jogosultság meghatározásában (azaz egyfajta szegénységi küszöbként), mind pedig az ellátások színvonalának meghatározásban.[29] A *3. táblázat* jól illusztrálja ezt a szerepet. A jövedelempótló ellátások nagyságára hatást gyakorló viszonyítási pontként, „cövekként" elsősorban a nyugdíjminimum jöhet szóba. A nyugdíjminimum létminimumhoz viszonyított aránya az ellátások hatékonyságát (a szegénység felszámolására való képességét) tehát *álta-*

[28] Arról azonban nincs szó, hogy minden egyes keresetpótló ellátásra teljesülnie kellene ennek az összefüggésnek. Egy korábban magas bérű és összességében jó munkaerő-piaci pozíciójú (újraelhelyezkedés után perspektivikusan is magas bért elérni képes) munkanélküli esetében például az, ha a munkanélküliségi kompenzáció meghaladja a minimumbért, még nem tekinthető erősen ellenösztönző hatásúnak.

[29] Az, hogy az ellátások jelentős részének értéke olyan mutatóhoz (nyugdíjminimum) van kötve, amelynek megállapítási mechanizmusa politikai alkuk, érdekegyeztetés függvénye, nem problémamentes. Egy ilyen megállapítási mechanizmus túlzottan ki lehet szolgáltatva politikai befolyásolásnak: ez egyfelől azzal a kockázattal járhat, hogy a horgony szerepét betöltő mutató értékét az egyeztetési folyamatban feljebb nyomva javítják az ellátások színvonalát (megnehezítve az államháztartás takarékossági programjának megvalósítását); másfelől viszont - amennyiben sikerül a kényszerítő államháztartási szempontokat érvényesíteni az érdekegyeztetési folyamat során - az lehet egy ilyen megoldás veszélye, hogy a szélesebb körben jelentkező (túlcsorduló) költségkihatások miatt végül a nyugdíjminimum lesz a kívánatosnál alacsonyabb.

3. táblázat
A nyugdíjminimumhoz kötött ellátások*

Ellátás	Szabályozás	Jogosultság	Szorzó a nyugdíjminimumhoz képest
Gyermeknevelési támogatás	1993. évi III. tv.	3 vagy több gyermeket (legkisebb gyermek 3 és 8 év közötti) nevelő anya, ha az egy főre jutó jövedelem kisebb a nyugdíjminimum háromszorosánál	1
Munkanélküliek jövedelempótló ellátása	1993. évi III. tv.	Munkanélküliségi járadékra való jogosultságát kimerített munkanélküli (ha az egy főre jutó jövedelme nem éri el a nyugdíjminimum 80 százalékát)	0,8 (erre az összegre egészítik ki a munkanélküli jövedelmét; minimum 1000 forint)
Ápolási díj	1993. évi III. tv.	Tartós ápolásra szoruló hozzátartozót otthon ápoló családtag	1 (2–18 éves korú személy ápolása esetén) 0,6 (nagykorú ápolása esetén)
Hadigondozás	1994. évi XLV. tv.	Katonai szolgálat vagy harcászati esemény következtében megrokkanók; a fentiek következtében elhunytak hozzátartozói	Járulékosztálytól** függő: I. járulékosztály: 1,50 II. járulékosztály: 1,35 III. járulékosztály: 1,20 IV. járulékosztály: 0,95 V. járulékosztály: 0,70
Hadkötelesek és hozzátartozók ellátása	1993. évi CX. tv.	Más eltartottakról gondoskodó sorköteles katonai szolgálata idején (ha a hozzátartozó jövedelme a nyugdíjminimum alatti)	1 több eltartott esetén 1,7

* Azok az ellátások, melyek értéke valamilyen módon a nyugdíjminimumhoz kötöttek. Vannak olyan ellátások, ahol a nyugdíjminimum a jogosultság megállapításában játszik szerepet;[30] ezek köre – *Szabóné és szerzőtársai* [1995] tanulmány mellékletében szereplő táblázat tanúsága szerint – ennél némileg bővebb.

** A járulékosztályba sorolás a munkaképesség elvesztésének százalékos mértékétől függ. Teljes (százszázalékos) munkaképtelenség esetén I. járulékosztály; 75–99 százalékos munkaképesség csökkenés esetén II. járulékosztály; 65–74 százalékos munkaképesség csökkenés esetén III. járulékosztály; 50–64 százalékos munkaképesség csökkenés esetén IV. járulékosztály; 25–49 százalékos munkaképesség csökkenés esetén V. járulékosztály.

Megjegyzés: az itt szereplő ellátások mellett számos olyan egyéb ellátás van, melynek értékét valamilyen, a *nyugdíjminimumhoz közeli* értékben állapították meg (például gyes, rendszeres szociális járadék, rokkantsági járadék, vakok személyi járadéka stb.). Feltehető, hogy implicit módon ezek karbantartásához is referenciaként szolgál a nyugdíjminimum alakulása.

lában is (azaz nemcsak a nyugdíjak esetében!) nagyban befolyásolja. Éppen ezért a fenti relációsorozatot némileg leegyszerűsítve a következő formában is felírhatjuk:

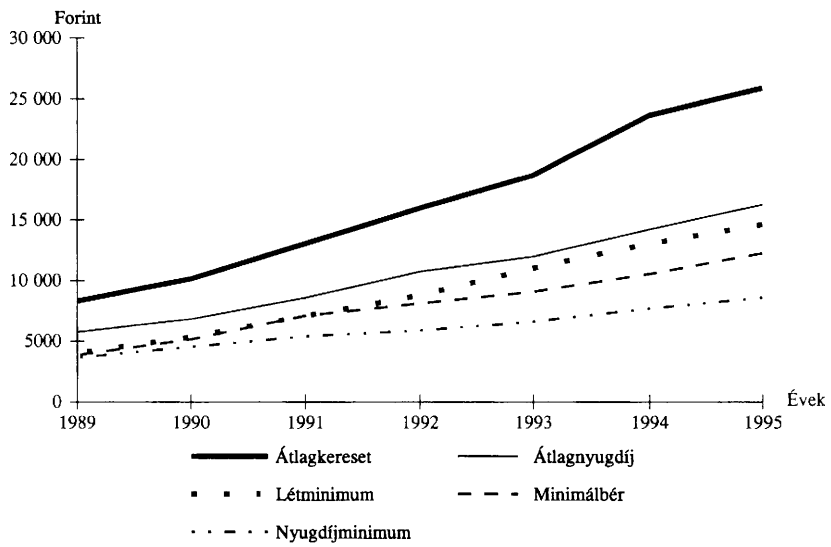
$$\text{átlagbér} > \text{átlagnyugdíj} \qquad (2)$$

$$\text{minimumbér} > \text{nyugdíjminimum} > \text{létminimum}. \qquad (2a)$$

[30] *Horváth* [1995] bemutatja, milyen fontos szerepet játszik a nyugdíjminimum az önkormányzati segélyezésben a jogosultság meghatározásánál: „bár többnyire a nyugdíjminimumhoz viszonyítanak, mégsem ezt határozzák meg jövedelmi küszöbként, hanem ennek 10–100 százalékkal növelt összegét. Így jár el az önkormányzatok közel kétharmad része". (A többi vagy a nyugdíjminimum összegét tünteti fel, vagy nem jelöl meg jövedelemhatárt.)

Az *1. ábrán* – amely sajnos nem mentes az adatproblémáktól[31]– bemutatjuk a szociálpolitika szempontjából jelentős főbb viszonyítási pontok alakulását.

1. ábra
Viszonyítási pontok (nyugdíjminimum, létminimum, minimumbér), valamint az átlagkereset és az átlagnyugdíj (1989–1995)



Nyugdíjminimum: öregségi nyugdíj minimuma (forint/hó), létminimum: kétkeresős kétgyermekes városi háztartásra (forint/hó/fő), átlagnyugdíj: saját jogú havi átlagnyugdíj (forint/hó), átlagkereset: havi nettó átlagkereset (forint/hó).

Forrás: *Szabóné és szerzőtársai* [1995], *Varga* [1995*a*], a Népjóléti Minisztérium és a KSH adatai alapján.

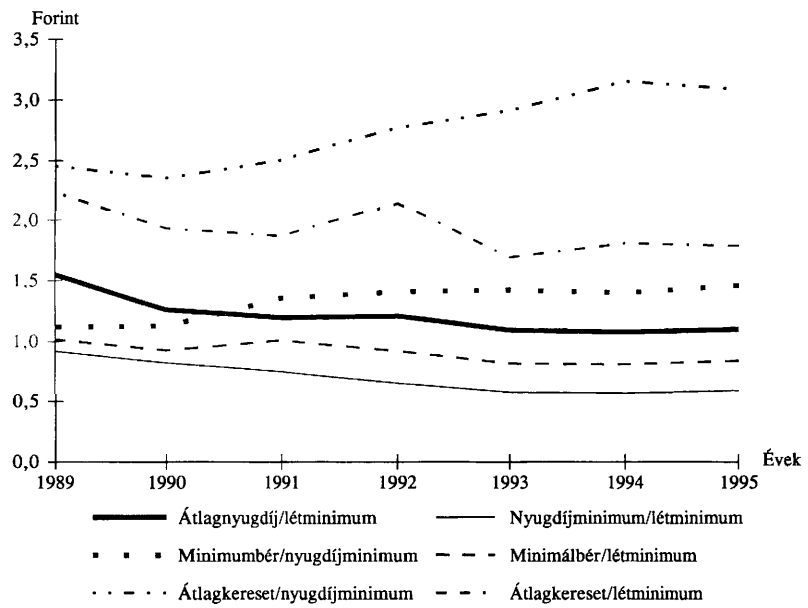
Vessük össze a *1. ábrát* a (2) és (2*a*) követelményekkel (a bérek helyett a keresetekkel kell beérnünk)! Azt tapasztalhatjuk, hogy az *átlagbér (átlagkereset) és átlagnyugdíj viszonyára* vonatkozó követelmény teljesül, sőt az idő előrehaladtával még a különbség is nő a két jövedelemtípus között. A *minimumbér és a nyugdíjminimum* előírt relációja is fennáll, s az 1989-ben még meglehetősen minimális különbség 1995-re számottevő, a munkaerőpiacon maradást vagy az oda való belépést ösztönző mértéket öltött. *A létminimummal kapcsolatos követelményeket illetően azonban több probléma is kirajzolódik.* Az egyik az, hogy a nyugdíjminimum láthatóan egyre jelentősebb mértékben elmarad a létminimumtól, ami – amennyiben a létminimum értéke komolyan vehető – komoly következményekkel jár az ellátások megfelelő mértékére és hatékonyságára nézve. A helyzetet tovább bonyolítja, hogy még a minimálbér és a létminimum között is csak elvétve (1989-ben és 1991-ben) állt fenn a kívánt irányú reláció: az időszak második felében a minimál-

[31] A jogszabályban meghatározott kategóriák (nyugdíjminimum, minimumbér) és a hivatalos létminimum változása nem minden esetben esett egybe január 1-jével, egyes kategóriák értéke pedig bizonyos években többször is változott; e kategóriák értékei általában január 1-jére, de néha február, március, illetve április 1-jére vonatkoznak. Ezzel szemben a havi átlagkereset és átlagnyugdíj az adott *évre vonatkozó havi átlagot* takar.

bér rendre jócskán elmaradt a létminimum mögött.[32] E téren a közvetlen (gazdaság-, illetve szociál-) politikai beavatkozás lehetőségei sajnos igen szűkre szabottak, méghozzá jelentős részben azért, mert minden törekvés a nyugdíjminimum és a létminimum közti tekintélyes rés csökkentésére vagy ellenkező irányúvá való átfordítására *rendkívül költséges lenne*. Bizonyos értelemben visszaüt itt a nyugdíjminimum „cövekszerepe" is (vö. 30. lábjegyzet).

Viszonyszámokkal, hányadosokkal még plasztikusabban vizsgálhatók az ösztönzési hatások. (A jelzett adatkorlátok miatt ezek csak közelítő pontosságúaknak tekinthetők; a következtetések fő irányait és érvényességét ez azonban nem érinti.) A *2. ábrán* hat mutató alakulását vizsgáltuk az 1989 és 1995 közötti időszakban.

2.ábra
A munkavállalásra ösztönzés - viszonyszámok tükrében
1989-1995



A mindenkori nyugdíjminimum az egyes ellátások nagyságának meghatározásában betöltött kitüntetett szerepéből kiindulva, az ellátások színvonalát megközelítőleg jellemezhetjük a nyugdíjminimum alakulásával. Ennek alapján a *2. ábrán* szereplő minimumbér/nyugdíjminimum, illetve az átlagkereset/nyugdíjminimum görbéje is azt mutatja, hogyan változott a szociálpolitika és a jövedelmek kölcsönhatása eredőjeként a munkára való *ösztönzöttség* (a legrosszabb munkaerő-piaci helyzetű, legalacsonyabb jövedel-

[32] A létminimum használhatósága idővel jelentősen csökkent. Ennek egyik fő oka, hogy a létminimum számítási módszere még a gazdasági átmenet előtti időben alakult ki, amikor a javak és szolgáltatások relatív árai lényegesen eltértek a mai relatív áraktól (vö. a 22. lábjegyzettel). Az idők során bekövetkezett ararányváltozások hatására egyfelől módosult az, hogy a társadalomban milyen fogyasztási szerkezet és színvonal számít még elfogadhatónak, másfelől a relatív árak változásai miatt 1993-ra a létminimum reáléréteke már olyan magas lett, hogy a népesség mintegy felét a „szegények" közé sorolta, ami nagyban megnehezíti azt, hogy ezt az összeget valódi - az abszolút szegénységben élőket „leválogató" - létminimumként értelmezzük.

mű, valamint az átlagos helyzetű dolgozók esetében. Mindkét esetben az tapasztalható, hogy a nyugdíjminimum és a keresetek egymáshoz képesti – más megközelítésből természetesen joggal bírálható – alakulása eredményeképp a munkavállalásra való *ösztönzöttség* az elmúlt évek során *folyamatosan javult* (az átlagos ösztönzöttségben tapasztalható 1995. évi kis visszaeséstől eltekintve).

A nyugdíjminimum/létminimum, illetve az átlagnyugdíj/létminimum görbéje szinte párhuzamos, *folyamatosan ereszkedő*. Az első mutató tulajdonképpen proxyként mutatja, hogyan alakul a segélyezés hatékonysága, a második mutató azt érzékelteti, hogyan lehet az átlagnyugdíjból megélni (egyre rosszabbul).

A kirajzolódó tendenciák[33] meglehetősen ellentmondásosnak ítélhetők: az egyébként (a rendszer bemutatásakor) gyengének ábrázolt munkára ösztönzöttség folyamatosan javul a szociálpolitikai juttatások értékvesztése miatt, ám ez utóbbiak egyre kevésbé mondhatók megfelelő mértékűnek (ez utóbbi probléma egyébként nyilván maga is hozzájárul az ösztönzés javulásához). Ezzel egyidejűleg azonban a munkaerőpiac által (átlagkereset, illetve minimumbér formájában) nyújtott díjazás mind jobban leértékelődik a (létminimumban testet öltő) szükségletekhez képest, aminek már kedvezőtlen hatásai *is* lehetnek a munkára (illetve a formális gazdaságban való részvételre) való ösztönzésre.

Részben segíthetne a jelzett problémák eltüntetésében a létminimum-számítás realisztikusabbá tétele (a mai megélhetési és társadalmi viszonyokhoz történő hozzáigazítása), azonban jelentősebb pozitív változást csak *a gazdasági növekedés* felfutása hozhat. A folyamat időigénye nagy, hiszen először a minimumbérnek kellene meghaladnia a létminimumot, és a nyugdíjminimum ezt mindenképpen csak késve követhetné. Ahhoz, hogy ez bekövetkezzen, alapfeltétel, hogy az átlagbér a mainál jóval nagyobb mértékben haladja meg a létminimumot, azaz a bérek a mainál relatíve jóval jobb megélhetést tegyenek lehetővé.

Részvétel a feketegazdaságban

Az *1. táblázatban* nem vettük figyelembe azokat a sajátos ösztönzési hatásokat, melyek abból fakadnak, hogy a segélyek folyósítási kritériumai vagy finanszírozási módja a legális és illegális gazdaság, illetve foglakoztatás közötti egyéni választásra is kihathatnak.[34] Természetesen a feketegazdaságban való részvételre nem elsősorban a juttatási rendszer jogosultsági szabályai ösztönöznek, hanem elsősorban magában az adórendszerben keresendők azok az okok, melyek ebbe az irányba terelik a gazdasági tevékenységet (lásd *Semjén* [1995]). A feketegazdaság/feketefoglalkoztatás által kínált lehetőségek figyelembevétele azonban a pénzbeli juttatások ösztönzési hatásai esetében is tovább árnyalhatja a képet. Egyes esetekben (például az *1. táblázatban* szereplő 3. és 5. hatás esetében[35]) a munkakínálatot csökkentő (és a munkanélküliséget növelő) hatás helyett

[33] A *2. ábrán* szereplő két további hányados elemzésétől eltekintettünk, mivel ezek nem közvetlenül a szociálpolitika illetékességébe tartozó dolgokról árulkodnak: azt jelzik, hogy a minimumbér, illetve az átlagkereset mennyire képes megfelelő megélhetést biztosítani.

[34] A feketegazdaságban való részvételre ösztönzés problémakörét szokásosan az adórendszer ösztönzési hatásai keretében vizsgálják. Lásd erről bővebben *Forte–Peacock* [1981] írását, amely magyarul megjelent *Semjén* [1993]. Ez azonban egyáltalán nem jelenti azt, hogy a támogatási (juttatási) rendszernek – a juttatások mértékének, a jogosultság szabályozásának és az ellenőrzés szigorúságának – nincs jelentős hatása a feketegazdaság kiterjedésére.

[35] Az 5. esetben ennek magyarázata triviális. A 3. esetben arról van szó, hogy miközben a legális szektorban a hatás a táblázatban ábrázolt módon jelentkezik, a feketegazdaságban történő elhelyezkedés esetén más a helyzet. A rezervációs bér ugyan magasabb a segély miatt, de egy feketegazdaságból érkező állásajánlat esetén e magasabb rezervációs bérrel nem a kínált bért, hanem a kínált bér és (a lebukás valószínűségének beszámítása miatt esetleg „diszkontált") segély *összegét* kell egybevetni; ez pedig feltehetően a magasabb rezervációs bért is meghaladja.

pontosabb, ha csak a *legális munkakínálat csökkenéséről*, illetve a *feketefoglalkoztatásra való fokozottabb ösztönzésről* beszélünk. A 2. hatás esetében a segély hatására csak a formális, legális gazdaságban csökken a munka iránti kereslet (hiszen a feketegazdaságban foglalkoztatottak után nem, vagy nem a tényleges bér után fizetnek bérjárulékot), illetve csak ott nő a munkanélküliség. A pozitív ösztönzési hatások közül ugyanakkor a 7. hatást a feketefoglalkoztatás gyengíti (ugyanis aki a segély mellett feketén dolgozik, nem ér rá intenzívebben állást keresni); a 8. hatás viszont pozitív kivétel: a segély emelése ugyanis a *legális* foglalkoztatást az inaktivitás és a munkanélküliség mellett a *feketemunkához viszonyítva* is vonzóbbá teszi (ugyanis csak a legális foglalkoztatásban lehet jogosultságot szerezni) – ez a hatás azonban természetesen csak a biztosítást imitáló (előzetes hozzájáruláshoz kötött) segélyek esetén jön számításba.

A juttatási rendszer jogosultsági feltételeinek a *második gazdaságban történő részvételre ösztönző* hatásai Magyarországon egy – egyéb okok[36] miatt – már eleve meglehetősen magas arányú informális gazdaságot erősítenek tovább. Az informális gazdaság ilyen magas aránya több szempontból (kieső adóbevételek, gazdasági morál gyengülése) is rendkívül kártékony hatású a kialakulóban lévő piacgazdaságra, ugyanakkor a második gazdaság teljesítményét a piac igényli, és sok esetben a megnövekedett feladatait ellátni nem képes állami szociálpolitika helyett/mellett csak ez ad módot sikeres egyéni túlélési stratégiák kialakítására. A második gazdaság elleni – az ellenőrzés fokozottabb szigorán alapuló – hatósági fellépés *költséges*, átütő sikere pedig eleve kétes.

Nyilvánvaló, hogy a helyzet hátrányos fiskális következményeit az adókulcsok emelésével, a formális gazdaságot terhelő adók fokozásával ellensúlyozni kívánó rövid távú szemlélet nem hozhat igazi megoldást, sőt, a (regisztrált) forgalom nagyarányú visszaesése miatt egyes esetekben (ékszer, műkincs, gépjármű) még fiskális hatása is negatív lehet. Az állami gazdaságpolitikának inkább arra kellene törekednie, hogy csökkentse azoknak az ösztönzőknek a hatását, amelyek a gazdaság szereplőit az illegalitás felé kényszerítik. Ezt nyilván elősegíthetik a támogatási rendszer jogosultsági feltételeiben bekövetkező változások is. A támogatási rendszer változtatásai közül elsősorban a szegénységi csapda felszámolására, illetve csökkentésére irányuló, korábban már bemutatott lépések jöhetnek szóba. A kívánt hatás eléréséhez nélkülözhetetlenek az adórendszer – a jövedelemadó felső határ adókulcsát csökkentő, illetve a bérekre nehezedő tb-járulékokat csökkentő – változtatásai is.[37]

[36] A tervgazdaság alatt a vállalkozás szabadságát korlátozó jogszabályok miatt a magánvállalkozások nagyrészt eleve legalábbis félhomályban, a „szürke" és a feketegazdaság terrénumán működtek. Többen (például *Kornai* [1992]; *Lackó* [1992]; *Gábor R.* [1992]) viszonylag hamar felhívták a figyelmet arra, hogy a piacgazdaságra való átmenet során a második gazdaság jelentősége tovább nő. E növekedés egyik legfőbb oka a magas és növekvő adóterhekben keresendő (vö. *Semjén* [1995]). A második gazdaság mértékének becsléséhez támpontul szolgálhatnak a *Kopint-Datorg Rt.* [1996] és *Bóc* [1996] által végzett elemzések, melyekben a Tárki egy vizsgálata alapján a nem regisztrált fogyasztási kiadásokat a regisztrált kiadások 25 százalékára becsülik. Ha tekintetbe vesszük, hogy a számla nélküli értékesítés általában a legális gazdaságban tapasztalható áraknál alacsonyabb árakkal párosul, nyilvánvaló, hogy volumenben még nagyobb az informális szektor jelentősége. *Lackó (i.m.)* szerint a szektor súlya a hivatalos GDP több mint 30 százalékára tehető.

[37] Az adócsökkentő gazdaságpolitika bevezetésének esélyei feszült költségvetési helyzetben nagyban függenek a Laffer-görbéről (lásd például *Semjén* [1993] bevezetőjét) alkotott – meglehetősen ingatag – hipotézisektől, azaz attól, hogy mit is gondol az adott kormányzat arról, van-e lehetőség olyan adókulcscsökkentésre, amely gazdasági növekedésre gyakorolt hatásán keresztül végül is összességében nem csökkentené az adóbevételeket.

Az adminisztratív megoldások ösztönzési hatásai

A jövedelempótló ellátásokra való *jogosultság megállapítása*, az esetleges jövedelemvizsgálat elvégzése, az *ellátás finanszírozása* és végezetül annak *folyósítása* nem szükségképpen összpontosul egy kézben. Az ellátást igénylő állampolgár számára is, de az elosztás hatékonysága (és a visszaélések megelőzése) szempontjából is előnyös lehet az, ha a jövedelemvizsgálat és a jogosultság elbírálása decentralizáltan, az állampolgárhoz minél közelebb (például helyi önkormányzati szinten) történik. Megfelelően (központilag) szabályozott, kikényszeríthető jogosultságok híján természetesen ilyenkor területi különbségek jöhetnek létre az ellátás színvonalában, amiben önmagában még semmi kivetnivaló nincs (elvégre a szociális ellátásokban nem részesülők életszínvonala és a megélhetési költségek alakulása is jellegzetes területi különbségeket mutat). Mivel azonban a szociálpolitika általában nem kíván indokolatlan és méltánytalan mértékű eltéréseknek teret nyitni az egyes ellátások színvonalában, ezért bizonyos esetekben decentralizáltan bírálják el az ellátás jogosságát, de a finanszírozást nem (vagy nem teljesen) decentralizálják, azaz a juttatások elosztását nem teszik ki teljesen a helyi erőforrás-ellátottság esetleges eltéréseinek, hanem sok esetben legalább részben meghagyják központi kézben. A jogosultság megállapítása és a finanszírozás tehát szétválhat; ehhez hasonlóan szétválhat a jogosultság megállapítása és a folyósítás is. Nem lenne ugyanis gazdaságos minden esetben külön adminisztrációt felállítani és működtetni; ki lehet és ki is kell használni egyes – megfelelő adminisztratív háttérrel rendelkező – intézmények (például a nyugdíjfolyósító) tapasztalatát és számítógépes rendszerét. A folyósítás feladatát szerződés keretében „alvállalkozó" is elláthatja.

A *megállapítás–finanszírozás–folyósítás* „szentháromságának" szétválasztása tehát számos esetben logikus, indokolt lehet. Ugyanakkor egy ilyen szétválasztás esetleg kedvezőtlen mellékhatásokkal járhat az ösztönzők[38] tekintetében. A legtöbb ösztönzési probléma a jogosultság megállapításának és a finanszírozásnak az elszakításából eredhet. Központi finanszírozással párosuló önkormányzati elbírálás esetén a helyi igazgatási szint és az ügyfelek érdekei összefonódhatnak, akár egybe is eshetnek (a helyi politika népszerűséget „vásárolhat" – más pénzén – a jogosultság/rászorultság liberális megállapításával), és szembekerülhetnek a kiadások korlátok között tartásban érdekelt kormányzat (költségvetés) érdekeivel. A jelenség jól ismert a közgazdaságtanban: egyfelől vizsgálható a *megbízó–ügyvivő* (más néven gazda–ügynök) probléma (lásd például *Brown–Jackson* [1990]) eszköztárával, másfelől kísértetiesen emlékeztet az egészségügy-gazdaságtanból jól ismert ún. *harmadik fél fizet* típusú szituációkra (lásd például *Barr* [1990]). Ahogy az egészségbiztosító által finanszírozott orvos és a beteg *egyaránt* a drágább és több kezelésben érdekelt, ha a szolgáltatásért benyújtott számlát egy harmadik fél – a biztosító – fogja állni, ugyanúgy a szociális ügyintéző és a segélyért folyamodó is egyaránt érdekelt[39] lehet a több/nagyobb segélyben, ha azt központilag finanszírozzák. Az erkölcsi kockázat (harmadik fél fizet) problémája miatt ésszerűnek tűnik, hogy ahol az adminisztratív megoldásból fakadóan ilyen ösztönzési probléma jelentkezhet, számolják fel a finanszírozás és a jogosultságvizsgálat szétválasztását, legalább olyan mértékben, hogy a jogosultságot megállapító szerv (helyi önkormányzat) részlegesen viselje a költségeket.

[38] Itt nemcsak és nem elsősorban a segélyért folyamodók/segélyezettek munkaerő-piaci ösztönzéséről van szó, hanem a rendszert adminisztráló személyek által érzékelt ösztönzőkről.

[39] Míg az orvost a példában a nyújtott szolgáltatás mennyisége után finanszírozzák (ami megteremti érdekeltségét a többletszolgáltatásban), a szociális ügyintézők javadalmazása általában nem arányos az általuk odaítélt segélyek nagyságával. Az ügyintéző esetén politikai nyomás vagy a remélt (legális vagy illegális forrásból származó) egyéni gazdasági haszon (többletfizetés/prémium a szociális béke megőrzéséért, esetleg a kedvező elbírálást elősegítendő kenőpénz) is felvetődhet motívumként.

Köztudott, hogy a költségvetésért felelősök általában nem szeretik az ismeretlen végösszegű támogatásokat (*open-ended subsidies*), márpedig egy (*matching grant* formáját öltő) osztott finanszírozás – amikor a helyhatóság és a költségvetés (vagy egy, az államháztartási rendszerben külön entitást jelentő elkülönült alap) közösen, például fele-fele alapon fedezik egy ellátás költségeit – ilyen. A költségvetés számára az ilyen megoldás a jelenleginél azonban még így is kedvezőbb, és csökkenti az erkölcsi kockázatot.

A rendszer problémái és az államháztartási reform – néhány javaslat

A fentiekből világosan kitűnik, hogy a magyar szociális juttatási rendszer nem mentes ösztönzési problémáktól. Ezek a problémák a rendszer egyéb jól ismert, az eddigiekben már érintett hiányosságaival párosulnak: sokszor gyenge az ellátások célzottsága, egyes ellátások esetében problémák vannak a hatásossággal és még inkább a hatékonysággal, a rendszer adminisztrációja sok esetben nem képes gátat szabni a visszaéléseknek. Mindennek eredményeképpen a rendszer túlzottan költséges, aminek fő oka nem az átlagos ellátások túlzott mértéke (az ellátások többsége[40] inkább alacsonynak mondható), hanem inkább a jogosultak körének túl nagyvonalú meghatározása.

Ezek a problémák *indokolttá* teszik a rendszer olyan *átalakítását*, ami hozzájárul a jóléti kiadások csökkentéséhez, az államháztartási szempontok miatt azonban *csak olyan* átalakítás képzelhető el, *ami csökkenti a jóléti kiadások arányát* a GDP-n belül. Ugyanakkor a kiadáscsökkentésre való törekvés nem lehet a rendszer átalakításának legfőbb (még kevésbé egyedüli) iránytűje. Inkább olyan *általánosabb elvek és javaslatok* megfogalmazására törekszem, amelyek iránytűül szolgálhatnak *a rendszer megreformálásához*.

Először szeretnék egy általános megjegyzést tenni a rendszer átalakításáról. A pénzbeli juttatások magyarországi rendszere valóságos dzsungel:[41] a szociális támogatásoknak áttekinthetetlenül sokféle fajtája igényelhető, a jogcímek pedig meglehetősen szűken és rugalmatlanul meghatározottak. Az átalakítás kívánatos iránya csak *az ellátások számának jelentős csökkentése, a megállapítási jogcímek integrálása* lehet.

A munkaerőpiacon való maradás, illetve az arra való belépés elleni ösztönzés kioltásának korlátozottak a lehetőségei, hiszen ezek jó része nem választható el magától a szóban forgó segély lététől (ilyenek például az *1. táblázatban* szereplő 1., 3., és 4. hatások) – ezek csökkentése vagy felszámolása maguknak az ellátásoknak a csökkentését vagy felszámolását jelentené, aminek a szegénység mértéke komoly korlátokat szab.[42] Más esetekben azonban (így a táblázatban a 2. és az 5. hatás esetén) az ellenösztönzés, illetve a foglalkoztatás csökkenése nem annyira a segély létének, mint az alkalmazott konkrét intézményi megoldásoknak a következménye. Ilyenkor természetesen fel lehet lépni az ösztönzési problémák ellen, és például a szegénységi csapda súlyossága viszonylag jól enyhíthető.

A jóléti rendszer átalakítása során érvényesítendő célok egymással sokszor konfliktusban állnak. Nemcsak a jóléti rendszer kiterjedése (a különböző élethelyzetek és szociális problémák kezelésére való képessége) és a munkára ösztönzés között van nyilvánvaló

[40] A nyilvánvaló kivételek (például a gyed) átalakítása-megszüntetése már megkezdődött, illetve lezajlott.

[41] A különböző háttéranyagok nem teljesen egységesek abban, mit is soroljanak ide, ezért nehéz definitív számot is mondani arra nézve, hány ellátásfajta van tulajdonképpen. Több hivatkozott háttéranyagban számuk jóval harminc fölötti.

[42] Mindez nem jelenti azt, hogy egyes esetekben kétségkívül ne lennének jelentős lehetőségek egyes – a lakosság széles körét érintő – ellátások jelentős csökkentésére vagy megszüntetésére, anélkül hogy ezzel a szegénység fokozódását kockáztatnánk.

ellentét.[43] Mint láttuk, a célzottság javítása például sokszor az ellenösztönzés erősödésével jár, illetve fordítva: az ellenösztönzés enyhítése növeli az elszivárgást. A költségvetési takarékosság és az ellenösztönzés csökkentése is sokszor konfliktusba kerülhetnek egymással, mivel az ösztönzési szempontból megfelelőnek mondható megoldás sokszor jelentősen költségesebb lehet, mint egy vele megegyező hatásosságú és hatékonyságú, de ellenösztönző hatással járó ellátás. Ez azt jelenti, hogy a politika kénytelen ideális megoldások helyett kompromisszumokkal beérni, és átváltásokat (*trade-off*) kell mérlegelnie. Ehhez nagy segítséget adhatnak a világos politikai prioritások.

Az ösztönzés javítását a szociális védőháló által nyújtott védelem jelentős csökkentése nélkül megvalósítani képes változások elmaradásának Magyarországon alapvető *költségvetési okai* vannak. A cikk elején felsorolt megoldások rendre jelentős többletköltséggel járnának. Ha a társadalom bizonyos csoportjainak automatikusan jár a juttatás (például ha az egyszerűen demográfiai mutatóra épül, mint például a családi pótlék esetében), akkor a számottevő elszivárgás miatt jelentős a többletköltség. Ha csoportok ennél finomabb mutatók[44] alapján szerezhetnek jogosultságot, az elszivárgás okozta többletköltség elvben csökkenthető, ám egy ilyen rendszer súlyos adminisztrációs és ellenőrzési nehézségekkel[45] (azaz igazgatási többletköltségekkel) járhat, ami a papíron jelentkező megtakarítási lehetőségeket kérdésessé teszi. A fix időtartamig folyósítandó ellátások szerepének növelése ugyancsak növeli a költségeket. Összességében tehát valószínűleg azzal a kellemetlen következtetéssel kell szembenéznünk, hogy a jövedelemvizsgálathoz kötött ellátások esetében *ésszerű költségvetési keretekben* az ellenösztönzés nem számolható fel. Valamelyes csökkentésére azonban nyilván van mód, ha ez politikai prioritást élvez.

Hivatkozások

Atkinson, A. B. [1989]: Poverty and Social Security. Harvester Wheatsheaf, New York, London, Toronto, Sydney, Tokió.

Barr, N. [1987]: The Economics of the Welfare State. Weidenfeld and Nicolson, London.

Barr, N. [1990]: Economic Theory and the Welfare State: A Survey and ReInterpretation. LSE STICERD Welfare State Programme Discussion Paper, London.

Bóc Imre [1996]: Feketegazdaság. És hamarosan a sötétség. HVG, március 2. 107–110. o.

Brown, C. V.–Jackson, P.M. [1990]: Public Sector Economics. 4th Edition, Basil Blackwell, Cambridge Ma.

Dilnot, A.–Stark, G. [1989]: The Poverty Trap, Tax Cuts, and the Reform of Social Security, Megjelent: *Dilnot, A.–Walker, I.* (szerk.) [1989]. The Economics of Social Security. Oxford University Press.

Disney, R. –Webb, S. [1990]: Why Social Security expenditure in the 1980s has risen faster than expected: The role of unemployment, Fiscal Studies, 11 (1).

[43] Nyilván minél nehezebb a juttatásokhoz hozzájutni, és minél alacsonyabbak az ezekre fordított – főleg a nem biztosítási jellegű – kiadások, *ceteris paribus* annál erőteljesebb lehet a munkára való ösztönzés. Két dologról azonban nem szabad megfeledkeznünk: ahhoz, hogy ez az erősebb ösztönzés valóban pozitív hatású lehessen, megfelelő kereslet szükséges a munkaerőpiacon (illetve olyan intézkedések kellenek, melyek csökkentik a munkaerőpiac rugalmatlanságát); az erősebb ösztönzés ugyanis, ha (az elégtelen kereslet miatt) nem talál magának legális utat, szükségképpen az illegalitás felé fordul – azaz ha se segélyből, se munkából nem lehet megszerezni a szükséges jövedelmet, nő a bűnözés mint jövedelemszerző tevékenység gyakorisága. Egy ilyen „megoldás" társadalmi költségei magasabbak lehetnek, mint egy némileg ellenösztönző szociálpolitikai rendszeré.

[44] A Világbank munkatársai szimulációkat végeztek a családi pótlékra való jogosultság a gyerekszámnál finomabb kritériumokkal (például iskolázottság, munkaerőpiaci státus), illetve több kritérium kombinálásával való meghatározására, és biztató eredményeket kaptak. *(World Bank* [1995].)

[45] Gondoljunk csak bele, hogy ha a jogosultság például az alacsony iskolai végzettséghez kötődik (mert kimutatható a szegénység magasabb előfordulása az alacsony végzettségűek körében), ez érdekeltséget teremthet a magasabb végzettség eltitkolására. A hatóság pedig aligha képes az ilyen visszaélések feltárására.

FERGE ZSUZSA [1995–1996]: A magyar segélyezési rendszer reformja (I–IV). Esély, 1995. 6. sz.; 1996. 1–3. sz.

FORTE, F.–PEACOCK, A. [1981]: Tax planning, tax analysis and tax policy. Megjelent: The Political Economy of Taxation, (szerk.) Forte–Peacock, Basil Blackwell, Oxford. Magyarul megjelent: *Semjén* [1993].

GÁBOR R. ISTVÁN [1992]: A második gazdaság átalakulásának kérdőjelei. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

GÁBOR LÁSZLÓ–KÖLLŐ JÁNOS (szerk.) [1995]: Foglalkoztatáspolitikai orvosságos és méregtár. A Szociálpolitikai Értesítő Könyvtára, Max Weber Alapítvány, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Societas Alapítvány, T-Twins Kiadó, Budapest.

GÁL RÓBERT IVÁN [1996]: A társadalombiztosítási programok ösztönző hatásai. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

HORVÁTH ÁGOTA [1995]: Törvény és anarchia avagy törvényes anarchia: a szociális törvényről és az önkormányzati szociális rendeletekről. Megjelent: Az államtalanítás dilemmái: szociálpolitikai kényszerek és választások. Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.

JARVIS, S. J.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: The Targeting of Family Allowance in Hungary. Welfare State Program, Discussion Paper, STICERD, LSE, London.

KOPINT–DATORG RT. [1996]: A feketegazdaság egyes szegmensinek számszerű becslése (A nem regisztrált lakossági vásárlások empirikus vizsgálata a kiskereskedelemben és a szolgáltatások piacán). Vitaanyag.

KORNAI JÁNOS [1992]: The Postsocialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems. American Economic Review, Vol. 82, No. 2.

KÖLLŐ JÁNOS–SEMJÉN ANDRÁS [1995]: A munkanélküli segély mint költség, jövedelem és ösztönző, Megjelent: *Gábor–Köllő* (szerk.) [1995].

LACKÓ MÁRIA [1992]: Az illegális gazdaság aránya 1970 és 1989 között. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

MIESZKOWSKI, P.M.– PECHMAN, J. –TOBIN, J. [1986]: Is a Negative Income Tax Practical? Megjelent: *Pechman, J. A.:* The Rich, the Poor, and the Taxes They Pay. The Brookings Institution distr. by Harvester. Magyarul megjelent: *Semjén* (szerk.) [1993].

MINFORD, P.– ASHTON, P.– PEEL, M.–DAVIES, D.–SPRAGUE, A. [1985]: Unemployment – Cause and Cure. Második kiadás, Basil Blackwell, 214. o.

MINFORD, P.–ASHTON, P. [1991]: The Poverty Trap and the Laffer Curve – What Can the GHS Tell Us? Oxford Economic Papers 43. 245–279. o.

SEMJÉN ANDRÁS (szerk.) [1993]: Adózás, adórendszerek, adóreformok. Elvek, elméletek, tapasztalatok. Szociálpolitikai Értesítő, 1993. 1–2. sz., MTA Szociológiai Intézet, Budapest.

SEMJÉN ANDRÁS [1995]: Tax Policies In Hungary Megjelent: *McLure–Semjén–Baczko–Fiszer–Venyš:* Tax Policy In Central Europe. International Center for Economic Growth, San Francisco.

SZABÓ SÁNDORNÉ–KESZTHELYINÉ RÉDEI MÁRIA–KÉKY ZSUZSANNA–KÖNIG ÉVA–SZÍVÓS PÉTER–VARGA ÁGNES [1995]: A jövedelemtől függő jóléti ellátások feltételrendszere és működési mechanizmusa. Népjóléti Minisztérium, Budapest (sokszorosítás).

SZALAI JÚLIA: A helyi önkormányzatok szociálpolitikájáról. Megjelent: Az államtalanítás dilemmái: szociálpolitikai kényszerek és választások. Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.

TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994*a*]: A jóléti programok szerepe a szegénység enyhítésében, Megjelent: *Andorka–Kolosi– Vukovich* (szerk.): Társadalmi Riport, Tárki, Budapest.

TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994*b*]: Változások a szociálpolitikai rendszerben: biztosítás, állampolgári jog vagy segélyezés. Megjelent: *Andorka–Kolosi–Vukovich* (szerk.): Társadalmi Riport, Tárki, Budapest.

VARGA ÁGNES [1995a]: A jóléti ellátásban alkalmazott minimumértékek, segélyezési küszöbök. (sokszorosítás). Népjóléti Minisztérium, Budapest.

VARGA ÁGNES [1995b]: Szénbányászatban foglalkoztatottakat megillető pénzbeli jóléti ellátások szabályai és finanszírozásuk gyakorlata. Sokszorosítás. Népjóléti Minisztérium, Budapest, 20. o.

WORLD BANK [1992]: Hungary. Reform and Decentralization of the Public Sector, I-II., Country Operations, Central Europe Department, Europe and Central Asia Region.

WORLD BANK [1995]: Poverty and Social Transfers In Hungary, Report No. 14658 HU (készítette *Christne Allison*), Washington D.C.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. október (863–890. o.)

Molnár György–Simonovits András

Várakozások, stabilitás és működőképesség az együttélő korosztályok egy realista modelljében*

Ebben a dolgozatban az együttélő nemzedékek modelljének sok korosztályos általánosítását vizsgáljuk, nevezetesen az *együttélő korosztályok modelljét* (angol rövidítés: OLC). Minden időszakban a különböző korú szereplők előrejelzéseket tesznek az életük végéig bekövetkező kamattényezőkről, és a hátralévő fogyasztási pályájuk hasznosságát maximalizálják a zéró várható örökség feltevése mellett. Minden időszakban egy koordinátor olyan új kamattényezőt határoz meg, amely mellett a társadalom teljes fogyasztása egyenlő a társadalom teljes keresetével. A cikk mondanivalója a következő: *1.* az OLC-modellben a racionális várakozások melletti dinamika nemcsak instabil, hanem működésképtelen is; *2.* az OLC-modellben a naiv várakozások melletti dinamika nemcsak aszimptotikusan stabil, hanem tág környezetben működőképes is.

Az utóbbi évtizedek egyik legfontosabb elméleti fejleménye az *együttélő nemzedékek és korosztályok modellcsaládja*. E folyóirat hasábjain egyikünk már foglalkozott e kérdéskörrel – a szakirodalom ismertetését saját eredményeivel kiegészítve. *Simonovits* [1994] a két korosztályos modellek dinamikáját ismertette, *Simonovits* [1995] a több korosztályos zárt modell állandósult állapotait és ciklusait vizsgálta racionális várakozások esetén. Ebben a cikkben megpróbáljuk leküzdeni mindkét megközelítés korlátait, s a nemzetközi irodalomban először a *több korosztályos zárt modell igazi dinamikáját* elemezzük racionális és naiv várakozások esetén. Nem feltételezzük a fenti tanulmányok ismeretét, ugyanakkor eltekintünk az ott szereplő állítások részletes ismertetésétől.

Föltesszük, hogy a gazdaságban minden időszakban „keletkezik" egy fogyasztási cikk, amelyet romlandósága miatt azonnal el kell fogyasztani. Minden időszakban a különböző korú szereplők előrejelzéseket tesznek az életük végéig bekövetkező kamattényezőkről, és a hátralévő fogyasztási pályájuk hasznosságát maximalizálják a zéró várható örökség feltevése mellett. Minden időszakban egy koordinátor olyan új kamattényezőt határoz meg, amely mellett a társadalom teljes fogyasztása egyenlő a társadalom teljes keresetével.

A kamattényezőkre vonatkozóan két várakozási típust vizsgálunk: *racionális várakozás*okat (ahol az előrejelzés pontos) és *naiv várakozás*okat (ahol csupán a közvetlen jövő előrejelzése pontos, s a további időszakokra szóló előrejelzések azonosak a közvetlen

* Simonovits András kutatását az OTKA T 019696 és az MKM 242/96 számú pályázata finanszírozta. Köszönetet mondunk *Augusztinovics Máriának*, aki megismertetett a témakörrel; *Bródy Andrásnak, Eső Péternek, Martos Bélának* és *Rátfay Attilának* a dolgozat korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseikért. Természetesen a cikkben kifejtettekért egyedül a szerzők felelősek.

Molnár György a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

Simonovits András a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

jövőével). Megjegyezzük, hogy naiv várakozásunk tartalmazza a racionalitás némi elemét, mivel a közvetlen előrejelzés pontos. Azonban e feltevés nélkül nem tudnánk biztosítani, hogy az összmegtakarítás nulla legyen.

Egy pályát *működőképesnek* nevezünk, ha mind a fogyasztási, mind a kamatténye zőpálya minden időszakban pozitív. Az *állandósult állapotok* létezésén túl aszimptotikus lokális stabilitásukat és működőképességüket vizsgáljuk.

Főként realista együttélő korosztály (angolul: *Overlapping Cohorts*, rövidítve: OLC) modelleket vizsgálunk, ahol a fogyasztó élettartama normális, például 72 év, az időszak hossza eléggé rövid (például 1 év), és a leszámítolási tényező ésszerű (például 0,98 és 1 között van). Állandó relatív kockázatkerülési együtthatójú, ún. CRRA hasznosságfüggvényekkel számolunk. A modell magyarázó erejét növelendő, gyakran feltesszük, hogy mind a gyerekek, mind a nyugdíjasok keresete nulla. Nem akarjuk követni *Aiyagari* ([1989] 167. o., 4. lábjegyzet) könnyed ujjgyakorlatát: „E példák esetleges hasonlatossága a valósághoz pusztán a véletlen műve." Látni fogjuk, hogy a kétnemzedékes (valójában két korosztályos – OLG: *Overlapping Generations*) feltevés közel sem olyan ártalmatlan, mint ahogy alkalmazóik gondolják.

Tipikusan két állandósult állapot van: az aranyszabály (ahol a kamatláb nulla) és a kiegyensúlyozott (ahol az aggregált megtakarítási állomány nulla). Ha van stabil állandósult állapot, akkor stabil dinamikáról beszélünk.

Az együttélő korosztályok reális kalibrálású modelljében két fő eredményünk a következő. 1. A racionális várakozások majdnem mindig instabil dinamikát származtatnak, amely előbb-utóbb működésképtelenné is válik. 2. A naiv várakozások a legtöbb esetben lokálisan stabil dinamikát származtatnak, amely tág környezetben működőképes.

Az első látásra meglepő tételek heurisztikus magyarázata eléggé egyszerű. Racionális várakozások esetében az új, egyensúlyozó kamatláb terhe kizárólag a legfiatalabb korosztály vállára nehezedik. Következésképpen minél nagyobb az együttélő korosztályok száma, annál nagyobb a túlterhelés. Ezzel ellentétben a naiv várakozások esetében a teher egyenletesen oszlik meg az összes korosztály között.

Sajnos a modell olyan bonyolult, hogy analitikus eredményeinket gyakran kell számítógépes kísérletekkel kiegészíteni. Azt gondoljuk azonban, hogy a relevancia fontosabb az eleganciánál. Azaz érdemes realisztikus modelleket vizsgálni, mégha a ceruzát a számítógépnek kell is helyettesítenie.

Tekintettel a dolgozat bonyolultságára, többféle olvasási stratégia ajánlható. Akit nem érdekelnek a részletek, elegendő, ha az ábrákat tekinti át, a tételeket (és az azokhoz tartozó definíciókat) olvassa el. A részletek iránt érdeklődőknek második olvasásra hasznos lesz a bizonyítások, a megjegyzések és a példák áttanulmányozása is. Egészen röviden utalunk az irodalomra, főleg a *Simonovits* [1995]-ben még nem vizsgált kérdésekre szorítkozva.

A *Simonovits* [1994]-gyel összevetve, látható, hogy *Gale* [1973] racionális várakozásokra vonatkozó stabilitási tétele érvényét veszti a több korosztályos esetben, viszont többnyire érvényesnek látszik a naiv várakozások esetén.

A racionális várakozások esetében egy ún. meghatározatlansági probléma lép föl: az igazi kezdeti feltételek (megtakarítási állományok) mellett mesterséges kezdeti feltételekre is szükség van, nevezetesen a 0, ..., D időszak kamatténye zőire (lásd *Samuelson* [1958] és *Kehoe–Levine* [1990]). A hagyományos megközelítés (például *Blanchard–Fischer* [1989] 5. fejezet) elhanyagolja az igazi kezdeti feltételeket, és elveti azokat a mesterséges kezdeti feltételeket, amelyek instabilitást okoznak. Minél több instabil irány van, annál gyengébb a meghatározatlanság. Véleményünk szerint ez a bonyodalom csak aláhúzza a racionális várakozások mesterkéltségét.

Eredményeink szöges ellentétben vannak a makroökonómia elfogadott elképzelésével,

amely az együttélő korosztályok dinamikájának instabilitását és működésképtelenségét a korosztályok nemzedékekké tömörítésével magyarázza (*Sims* [1986]). Ugyanakkor a főárammal szemben úszó tanulmányokban a racionális várakozások mienkhez hasonló kritikája megtalálható. *Lovell* [1986] empirikus alapon bírálja a szóban forgó feltevést, *Grandmont–Laroque* [1990] pedig bizonyos tanulási szabályok melletti stabilitásból vezeti le a racionális várakozásos dinamika instabilitását. Ez utóbbi eredmény nemcsak az együttélő korosztályok modelljére vonatkozik, viszont csupán a naiv várakozásoknál bonyolultabb tanulási szabályokra érvényes. Továbbá a mi két főeredményünk különkülön is megáll a lábán, *Grandmont–Laroque* tétele viszont feltételes állítás, nem mond semmit a racionális várakozásokról, ha a tanulási szabály melletti dinamika instabil.

A dolgozat felépítése a következő. Először a gazdaság tetszőleges egyensúlyi kamattényező-sorozatát és a hozzátartozó optimális fogyasztási pályát elemezzük – méghozzá a két várakozás közös általánosítása mellett. Az általános eredmények ismertetése után külön-külön specializáljuk az elemzést a racionális és a naiv várakozásra.

Egy OLC-cseregazdaság várakozásokkal

Együttélő korosztályok

A t. időszakban a népesség három nemzedékből áll: gyerekekből, dolgozókból és nyugdíjasokból. Mindegyik nemzedék több korosztályból állhat: L gyerekkorosztály ($i=0,1,2, \ldots, L-1$), $M-L+1$ dolgozó korosztály ($i=L, \ldots, M$), és $D-M$ nyugdíjas korosztály ($i=M+1, \ldots, D$), összesen $D+1$ korosztály. Ha a hagyományos keretek között maradva, nem akarjuk a gyerekeket önálló fogyasztóként modellezni, akkor legyen $L=0$. Technikai egyszerűsítésként föltesszük, hogy a t. időszakban egységnyi „csecsemő" születik (hagyományosan: kezdő munkás áll munkába), és mindegyikük megéri a $t+D$. időszak végét: a teljes népesség létszáma $D+1$.

Miután definiáltuk a népességi viszonyokat, a gazdasági összefüggéseket tisztázzuk. Technikai egyszerűsítésként ugyancsak föltesszük, hogy az átlagkeresetek időben változatlanok. Ugyanakkor figyelembe vesszük azt a jól ismert összefüggést, hogy a korosztályi keresetek jelentősen változnak az életkorral. Legyen w_i az i. korosztály átlagkeresete a t. időszakban.

Kényelmi okokból a gyerekeknek és a nyugdíjasoknak néha *zéró* keresetet tulajdonítunk: $w_i=0$, $i=0, \ldots, L-1$ és $M+1, \ldots, D$. A képletek egyszerűsítése érdekében a következő *normalizálás*sal élünk:

$$\sum_{0 \le i \le D} w_i = 1 .$$

Jelölje rendre $c_{i,t}$ és $s_{i,t}=w_i-c_{i,t}$ a t. időszak i. korosztálya egy tagjának átlagos fogyasztását és megtakarítását.

Azt az egyszerűsítő feltevést alkalmazzuk, hogy létezik tökéletes évjáradékpiac, amelyen minden ember eladhatja egy biztosítónak előre ismert keresetáramát, és ennek fejében egy várható fogyasztási pályát vásárolhat. Élete során mindenkinek van vagyona, amely időnként lehet pozitív, negatív vagy nulla. Ezt a vagyont a már említett biztosító kezeli, amely minden időszakban kamatot fizet vagy számít fel, egy r_t kamattényezősorozatnak a $(t,t+i]$ időszakra *halmozott értéke* szerint:

$$R_{t,t+i}=r_{t+1} \ldots r_{t+i}, \quad (R_{t,t}=1). \tag{1}$$

Mivel egy csecsemő a valóságban nem vehet föl kölcsönt, föltesszük, hogy egészen addig a szülei kezelik az adósságát, amíg nagykorú nem lesz.

Szükségünk lesz az i korú fogyasztó t. időszak végi *megtakarítási állományára*:

$$a_{i,t}=r_t a_{i-1,t-1}+w_i-c_{i,t},\quad a_{-1,t}=0, \tag{2}$$

avagy zárt alakban:

$$a_{i,t}=\sum_{0\le j\le 1} R_{t-i+j,t}s_{j,t-i+j}\,. \tag{3}$$

Tekintsünk egy t. időszakban született korosztályt! Az $\{s_{i,t+i}\}_0 £_i £_D$ megtakarítási pálya *nulla örökséget* hagy, ha $a_{D,t+D}=0$, azaz

$$\sum_{0\le i\le D} R^{-1}_{t,t-1}s_{i,t+i}=0\,. \tag{4}$$

Legyen a társadalom t. időszaki megtakarítása S_t:

$$S_t=\sum_{0\le i\le D} s_{i,t}\,.$$

Az $\{s_{i,t}\}_0 £_i £_D$ megtakarítási keresztmetszet (a t. időszakban) *egyensúlyban* van, ha

$$S_t=0. \tag{5}$$

Mindig feltesszük, hogy (4) és (5) teljesül. Vegyük észre, hogy stacionárius nulla kamatlábak ($r_t\equiv 1$) és stacionárius megtakarítási pályák ($s_{i,t}=s_{i,0}$) esetén a (4) hosszmetszeti feltétel ekvivalens az (5) keresztmetszeti feltétellel.

Legyen a népesség teljes megtakarítási állománya A_t: $A_t=\sum_{0\le i\le D} a_{i,t}$. (5) és $a_{D,t}=0$ folytán $A_t=r_t A_{t-1}$.

Várakozások

A várakozások most is kulcsszerepet játszanak az elemzésben. A szokásos jelölést használva, legyen ${}_t r_v$ a t. időszaki előrejelzés a $v(\ge t)$ időszak kamatényezőjére vonatkozóan. A következő várakozási típusokkal foglalkozunk.

Racionális várakozások. Minden várt kamatténye ző megegyezik a *megfelelő* időszak tényleges modellbeli értékével:

$${}_t r_{t+i}=r_{t+i},\ i=0,\ \ldots,\ D. \tag{6}$$

Naiv várakozások. Minden várt kamatténye ző megegyezik a *jelenlegi* tényleges értékkel:

$${}_t r_{t+i}=r_t,\ i=0,\ \ldots,\ D. \tag{7}$$

***d*-várakozások.** A közös tárgyalás kedvéért bevezetünk egy általánosabb várakozási sémát, a *d-várakozásokét*. Legyen d egy egész szám: $0\le d\le D$. d-várakozások mellett

1. A közeljövő $r_t,\ \ldots,\ r_{t+d-1}$ kamatténye zői pontosan ismertek előre:

$${}_t r_{t+i}=r_{t+i},\ i=0,\ \ldots,\ d-1.$$

2. A kritikus időszak r_{t+d} kamattényezője egy paraméter, melyet a walrasi kikiáltó határoz meg a t. időszakban (lásd később).

3. A távoli r_{t+d+1}, ..., r_{t+D} kamattényezők várt értékei a jelen és a közeljövő kamattényezőitől függnek:

$$ {}_tr_{t+i}=f_i(r_t, \ldots, r_{t+d}), \text{ ahol } f_i: \mathbf{R}^{d+1}\to\mathbf{R},\ i=d+1, \ldots, D. \tag{8}$$

4. A (8) várakozási séma *konzisztens* a következő értelemben:

$$ r=f_i(r, \ldots, r) \text{ minden } r>0 \text{ valós számra.} \tag{9}$$

Megjegyzések.

1. A legegyszerűbb választás f_i-re ${}_tr_{t+i}=r_{t+d}$, $i=d+1, \ldots, D$.

2. A d-várakozások fogalma valóban általánosítja a racionális és a naiv várakozásokat, hiszen a $d=D$ és a $d=0$ esetben az 1. megjegyzés mellett rendre (6) és (7) adódik. Ilyenkor D-várakozásokról és 0-várakozásokról beszélhetnénk.

3. Igazi tanulási függvények esetében (vö. *Grandmont* [1985] 3. pont és *Grandmont–Laroque* [1990]) (8) nem függhet az r_{t+1}, ..., r_{t+D} jövőbeli értékektől: $d=0$, viszont annál inkább függ a múltbeli értéktől, azaz

$$ {}_tr_{t+i}=f_i(r_{t-b}, \ldots, r_t). $$

Mi azonban nem foglalkozunk ezzel az esettel.

A t. időszakban az i-korú fogyasztó a következő *várható költségvetési feltétellel* találkozik:

$$ {}_tr_t a_{i-1,t-1} + \sum_{0\le j\le D-i} ({}_tR_{t,t+j})^{-1}\, {}_ts_{i+j,t+j} = 0\,. \tag{10}$$

Figyelembe véve feltevéseinket, ${}_tr_t=r_t$ és ${}_tR_{t,t+j}=R_{t,t+j}$ ha $j\le d$, ${}_tR_{t,t+j}=R_{t,t+d}\,{}_tR_{t+d,t+j}$ egyébként.

A korspecifikus fogyasztás a legfrissebb megtakarítási állománytól és a várható kamattényezőktől függ:

$$ {}_tc_{i,t}=c_i(a_{i-1,t-1}, {}_tr_t, \ldots, {}_tr_{t+D-i}), \tag{11}$$

ahol (10) teljesül.

Dinamika

Bevezetjük az $a_t=(a_{0,t}, \ldots, a_{D-1,t})^T$, ${}_tr=({}_tr_t, \ldots, {}_tr_{t+d-1})^T$ és $x_t=(a_t, {}_tr)^T$ jelöléseket. (Ha $d=0$, akkor az üres ${}_tr$ változót nem szerepeltetjük.) Megfelelő feltevések mellett az r_{t+d} paraméter függvényében (8) meghatározza az új ${}_tr_{d+1}$, ..., ${}_tr_D$ előrejelzéseket, (11) eldönti az új fogyasztási becsléseket, és végül (5) megadja az új kamattényezőt: r_{t+d}. Egyenleteink egy $x_t=h(x_{t-1})$ differenciaegyenlet-rendszert definiálnak.

Az algoritmust a következőképpen képzelhetjük el. Minden időszakban a fogyasztók meghatározzák időszerű optimális fogyasztásukat, amelyet közölnek a walrasi kikiáltóval, aki összegzi e mennyiségeket, és iterációval kiszámítja a d időszakkal későbbi egyensúlyi kamattényezőt.

A rendszer a $t=0$ időszakban kezdi meg működését és az $(a_{-1}; {}_{-1}r)$ vektor a rendszer *kezdeti feltétele*.

Nyilvánvaló, hogy az időben állandó megoldások (állandósult állapotok) komoly szerepet játszanak a dinamikus rendszerek elemzésében. Egy $(D+d)$-dimenziós x_F vektort *állandósult állapot*nak nevezünk, ha a definiáló leképezésnél egy helyben marad: $x_F=h(x_F)$.

A rövidség kedvéért gyakran a_F vagy r_F állandósult állapotról fogunk beszélni. Értelemszerűen használjuk az A_F jelölést is.

Gale ([1973] II. rész) nyomán néhány észrevételt teszünk. Állandósult állapotban $A_F = r_F A_F$, s ez a következő osztályozást sugallja. Ha r_F különbözik 1-től, akkor *kiegyensúlyozott* (vagy másképp: *nem monetáris*) állapotról beszélünk, amelynek jele: r_B és $A_B = 0$. Ha $r_F = 1$, akkor *aranyszabály* (vagy másképp: *monetáris*) állapotról beszélünk, amelynek jele: r_G és A_G. (Rövidség kedvéért az *állandósult* jelzőt ilyenkor néha elhagyjuk.) Ekkor három alosztályt vezetünk be, *adós* (klasszikus): $A_G < 0$, *hitelező* (Samuelson): $A_G > 0$ és *szimmetrikus* (egybeeső): $A_G = 0$. (Augusztinovics Mária szóhasználatát követve, a korábbi cikkekben a *fiatalos* és az *érett* jelzőt használtuk, azonban az adós és a hitelező jelzők kifejezőbbek.)

Ha legalább két állandósult állapot létezik egyszerre, akkor a globális stabilitás ki van zárva. Ha csak egy állandósult állapot létezik, természetesen az aranyszabály, akkor a kiegyensúlyozott állapot hiánya valószínűleg instabillá teszi a szóban forgó állandósult állapotot is. Ezért a továbbiakban mindig *lokális* stabilitást vizsgálunk, s a jelzőt elhagyhatjuk.

Mindenekelőtt ismertetünk egy elemi megfigyelést, amely Samuelson [1958] és *Gale* ([1973] 28–29. o.) dolgozatából ered:

1. tétel (*d-várakozások*).

a) Ha egy aranyszabály-állapot stabil, akkor az $A_{-1} \leq 0$ és az $A_{-1} \geq 0$ egyenlőtlenségeket kielégítő kezdeti feltételek instabil pályát származtatnak $A_G > 0$, illetve $A_G < 0$ esetén.

b) Ha egy kiegyensúlyozott állapot aszimptotikusan stabil, akkor $r_B \leq 1$.

Bizonyítás. Mérlegeljük az $A_t = r_t A_{t-1} = \ldots = R_{-1,t} A_{-1}$ összefüggést!

a) $A_{-1} \leq 0$ miatt $A_t \leq 0$, tehát a pálya nem tarthat $A_G > 0$-hoz.

b) Ha r_B stabil és a tétellel ellentétben $r_B > 1$, akkor van olyan pozitív állandó, R, amelyre, 0-tól különböző A_{-1} esetén $R_{-1,t} > R r_B^{t+1}$, azaz $|A_t| > r_B^{t+1} R |A_{-1}|$, azaz A_t divergens, ellentmondás. ||

Megjegyzés. Vélhetően az $r_B = 1$ esetben legfeljebb féloldali stabilitásról van szó.

Optimalizálás

A *reprezentatív fogyasztó* fogyasztási pályáját úgy vezetjük le, hogy egy hasznosságfüggvényt maximalizálunk megfelelő költségvetési korlát mellett. Kiindulásként bevezetjük az 1-nél kisebb *β leszámítolási tényezőt* és az időben-korban változatlan *u(c) időszaki hasznosságfüggvényt*.

A teljes hasznosságfüggvény

$$U(c_0, \ldots, c_D) = \sum_{0 \leq i \leq D} \beta^i u(c_i), \quad 0 < \beta \leq 1. \tag{12}$$

Szokás szerint a CRRA hasznosságfüggvények diszkrét megfelelőire szorítkozunk. Legyen σ egy valós szám, $-\infty < \sigma < 1$, $1-\sigma$ a *relatív kockázatkerülési együttható*. Az időszaki hasznosságfüggvények

$$u(c) = \sigma^{-1} c^{\sigma}, \text{ ha } \sigma \text{ nem } 0; \tag{13a}$$

$$u(c) = \log(c), \text{ ha } \sigma = 0. \tag{13b}$$

Emlékeztetünk arra, hogy (13*a*)-ban azért kell σ^{-1}-gyel beszorozni c^{σ}-t, hogy az u pillanatnyi hasznosság a c_i fogyasztás növekvő függvénye legyen $\sigma < 0$ esetén is.

(13)-at behelyettesítve (12)-be, rendre adódik a

CRRA hasznosságfüggvény

$$U(c_0,\ldots,c_D) = \sigma^{-1} \sum_{0\le i\le D} \beta^i c_i^\sigma \text{ , ha } \sigma \text{ nem 0 vagy } \infty; \tag{14a}$$

Cobb–Douglas hasznosságfüggvény

$$U(c_0,\ldots,c_D) = \sum_{0\le i\le D} \beta^i \log(c_i) \text{ , ha } \sigma = 0; \tag{14b}$$

Leontief hasznosságfüggvény

$$U(c_0,\ldots,c_D) = \min_{0\le i\le D} c_i \text{ , ha } \sigma = -\infty. \tag{14c}$$

Megjegyzés. Könnyen belátható, hogy a (14*b*) és a (14*c*) függvény a (14*a*)-beli U függvény $\left(\sigma U / \sum_{0\le i\le D} \beta^i\right)^{1/\sigma}$ megfelelő határértéke vagy annak növekvő függvénye $\sigma = 0$ vagy $-\infty$ esetén.

Szükségünk lesz σ következő transzformáltjára: $\mu = \sigma/(\sigma-1)$, ahol $1-\mu$ az *időszakközi (intertemporális) helyettesítési rugalmasság*. Mint ahogyan korábban érveltünk (*Simonovits* [1995]), föltesszük, hogy $\sigma \le 0$, azaz $0 \le \mu \le 1$.

Versenyzői fogyasztási pálya

Optimális pályának azt a fogyasztási pályát nevezzük, amely maximalizálja a (12) hasznosságfüggvény értékét adott kamattényezők és a (10) költségvetési korlát mellett.

Rátérünk a dinamika vizsgálatára. Szükségünk lesz a következő fogalmakra.

Megcsonkított hasznosságfüggvény

$$U_i({}_t c_{i,t},\ldots,{}_t c_{D,t-i+D}) = \sigma^{-1} \sum_{0\le j\le D-i} \beta_t^j c_{i+j,t+j}^\sigma \,. \tag{15}$$

A hátralévő életkereset várható jelenértéke

$$W_{i,t} = \sum_{0\le j\le D-i} w_{i+j\ t} R_{t,t+j}^{-1} \,. \tag{16}$$

A korrigált leszámítolás várható jelenértéke

$$V_{i,t} = \sum_{0\le j\le D-i} \Phi^j {}_t R_{t,t+j}^{-\mu} \text{ , ahol } \Phi = \beta^{1-\mu}. \tag{17}$$

1. segédtétel (d-várakozások). CRRA hasznossági függvény esetén a t-ben született i korú egyén (általában nem megengedett) fogyasztása

$$c_{i,t} = \frac{r_t a_{i-1,t-1} + W_{i,t}}{V_{i,t}} \,. \tag{18}$$

Bizonyítás. Vegyük az i korú fogyasztó Lagrange-függvényét (az U_i hasznosságfüggvény és a költségvetési korlát lineáris kombinációját) az ε_i szorzóval:

$$L_i\left({}_tc_{i,t},\ldots,{}_tc_{D,t+D-i}\right)=\sigma^{-1}\sum_{0\le j\le D-i}\beta^j\,{}_tc_{i+j,t+j}^{\sigma}+\varepsilon_i\left[r_ta_{i-1,t-1}+\sum_{0\le j\le D-i}\left(w_{i+j}-{}_t\,c_{i+j,t+j}\right){}_tR_{t,t+j}^{-1}\right].$$

Tegyük a ${}_tc_{i+j,t+j}$ szerinti parciális deriváltat nullává:

$${}_tc_{i+j,t+j}^{\sigma-1}=\varepsilon_i\beta^{-j}\,{}_tR_{t,t+j}^{-1}.$$

Figyelembe véve, hogy $\sigma=-\mu/(1-\mu)$, $1-\sigma=1/(1-\mu)$, $1/(1-\sigma)=1-\mu$, adódik

$${}_tc_{i+j,t+j}=\Phi^j\varepsilon_i^{\mu-1}\,{}_tR_{t,t+j}^{1-\mu}.$$

azaz

$${}_tc_{i+j,t+j}=\Phi^j\,{}_tR_{t,t+j}^{1-\mu}\,\frac{r_ta_{i-1,t-1}+W_{i,t}}{V_{i,t}}. \tag{19}$$

$j=0$-nál (19) (18)-ra egyszerűsödik. ||

Megjegyzés. Fontos hangsúlyozni, hogy általában mennyire megszorító lehet a reprezentatív fogyasztó feltevése (*Kirman* [1992]). Röviden vázoljuk, hogy minden fogyasztó esetében azonos hasznosságfüggvényt feltételezve, tetszőleges számú fogyasztót tudunk egyszerűen aggregálni. Valóban, legyen $w_i(k)$ a k. típusú fogyasztó keresete az i korban, és g_k e típus súlya a népességen belül, $k=1,\ldots,K$: $\sum_{0\le i\le D}w_i(k)=1$ és $\sum_{1\le k\le K}g_k=1$.

Legyen $w_i=\sum_{1\le k\le K}g_kw_i(k)=1$ a reprezentatív fogyasztó keresete az i korban. $V_{i,t}(k)$ független k-tól, ekkor (16) és (18) értelmében a reprezentatív fogyasztó optimális fogyasztása megegyezik a heterogén fogyasztók átlagos optimális fogyasztásával. Ha nem minden fogyasztónak azonos a hasznosságfüggvénye, akkor a fenti aggregálás lehetetlen, de egyesek szerint ez az eset nem olyan fontos, mint az előző.

A feltételes optimum meghatározása után a megengedettségi feltételt vizsgáljuk. Behelyettesítve (18)-at S_t definíciójába, adódik

$$S_t=1-\sum_{0\le i\le D}\frac{r_ta_{i-1,t-1}+W_{i,t}}{V_{i,t}}. \tag{20}$$

$$\sum_{0\le i\le D}\frac{r_ta_{i-1,t-1}+W_{i,t}}{V_{i,t}}=1. \tag{21}$$

Kimondhatjuk a

2. tételt (d-várakozások). CRRA hasznosságfüggvény esetén a $t+d$. időszak optimális kamatténye zőjét (feltéve, hogy létezik) a t. időszakra vonatkozó (21) implicit differenciaegyenlet határozza meg.

Megjegyzések.

1. Nyilvánvaló, hogy nem minden megtakarítási állomány vektor határoz meg pozitív kamatténye zőt. Azonban bármely állandósult állapot környezetében 0-tól különböző S' mellett az implicit függvény tétele szavatolja a megoldás létezését és unicitását. Látni fogjuk azonban, hogy még az állandósult állapotban is egynél több kamatténye ző létezhet. Mi azonban az állandósult állapothoz legközelebbi kamatténye zővel fogunk dolgozni.

2. Nyilvánvaló, hogy különböző kezdeti feltételek különböző állandósult állapotokhoz vezethetnek. Figyeljük meg, hogy az állandósult állapotok függetlenek a várakozásoktól, azaz a két várakozásnál az állandósult állapotok azonosak. A ciklusok azonban már függnek a várakozási sémától.

Dinamika racionális várakozásokkal

Egyelőre föltesszük, hogy a fogyasztók születésükkor már tökéletesen ismerik a számukra releváns kamattényező-sorozatot. Ez a feltevés a jelenleg uralkodó *racionális várakozás hipotézis* determinisztikus megfelelője. Sok korosztályos modellünkben még furcsább e feltevés, mint a két korosztályos ősmodellben, de annak érdekében, hogy beilleszkedjünk a közgazdaságtan főáramába, most mégis ezzel élünk.

Egyszerűsített racionális várakozások

A *d*-várakozásoknál elkerülhetetlen volt a változó horizont szerinti optimalizálás vizsgálata, most azonban rövidre zárjuk a feladatot. Tegyük föl, hogy a rendszer nem a 0-ban, hanem a $-\infty$-ben kezdett optimálisan működni. Ekkor igaz a

2. segédtétel (egyszerűsített racionális várakozások). CRRA hasznossági függvény esetén a t-ben született j korú egyén (általában nem megengedett) fogyasztása

$$c_{j,t} = \Phi^j R_{t-j,t}^{1-\mu} H_{t-j} , \tag{22}$$

ahol

$$c_{0,t} = H_t = \frac{W_{0,t}}{V_{0,t}} . \tag{23}$$

Bizonyítás. Racionális várakozások esetén nem kell az optimális pályát minden alkalommal újraszámolni. $i=0$-nál (18) és $i > 0$-ra (19) egyszerűsödik a (22)–(23) párra.

Megjegyzés. Figyelemre méltóan egyszerű az optimális pálya szerkezete. Egyrészt minden új időszak a korrigált leszámítolási tényező szerint csökkenti, másrészt a korrigált kamattényező szerint növeli a fogyasztást. A kezdőfogyasztás értékét a H_t hányados adja.

Behelyettesítve a (22) feltételes optimumot a (21) megengedettségi feltételbe, egy implicit differenciaegyenlet-rendszert kapunk. A teljes megoldás a $2D$-dimenziós vegyes $x_t=h(x_{t-1})$ rendszert adná, de az egyszerűsítés miatt megússzuk egy D-vel előretolt $(2D-1)$-dimenziós tiszta rendszerrel: $r_{t+D}=g(r_{t-D+1}, \ldots, r_{t+D-1})$. Ez utóbbit könnyebb tanulmányozni és ábrázolni. Mostantól fogva a teljes és az egyszerűsített megoldás különbségét nem hangsúlyozzuk.

Behelyettesítve a feltételes optimumot a (20) összmegtakarításba, adódik a *t. időszak makromegtakarítási függvény*e:

$$S_t = 1 - \sum_{0 \le j \le D} \Phi^j R_{t-j,t}^{1-\mu} H_{t-j} . \tag{24}$$

Ennek segítségével konkretizálhatjuk a *2. tételt.*

Először az állandósult állapotokat fogjuk vizsgálni. Egyszerűsített racionális várakozások esetén nincs szükségünk a $\{W_{i,t}\}$ és $\{V_{i,t}\}$ sorozatra, csak a kezdőtagjukra. Ezért

célszerű lesz $W_t = W_{0,t}$ és $V_t = V_{0,t}$ rövidített írásmóddal élni. Most a (22) képlet az időtlen r kamattényező segítségével egyszerűsíthető:

$$W(r) = \sum_{0 \le i \le D} w_i r^{-i} . \tag{16°}$$

$$V(r) = \sum_{0 \le i \le D} \Phi^i r^{-\mu i} . \tag{17°}$$

$$H(r) = \frac{W(r)}{V(r)} . \tag{23°}$$

$$c_j(r) = \Phi^j r^{(1-\mu)j} H(r). \tag{22°}$$

(24)-be behelyettesítve (16°)–(17°)-t és (23°)-t, adódik a megtakarítás makroegyensúlya:

$$S(r) = 1 - \sum_{0 \le i \le D} \Phi^j r^{(1-\mu)j} H(r) = 0 . \tag{25}$$

Szükség lesz a következő jelölésekre:

$$\mu_1 = \min\left\{\frac{M}{D}, 1 - \frac{L}{D}\right\} \text{ és } \mu_2 = \max\left\{\frac{M}{D}, 1 - \frac{L}{D}\right\}. \tag{26}$$

Kimondjuk a *Kim* [1983]-tól származó *regularitási feltételt*: $L < D$ és $M > 0$.

3. tétel. (Kim [1983] és Simonovits [1995], 9. tétel). Legyen a kereseti pálya reguláris, a fogyasztó CRRA hasznosságfüggvényű.

a) Ha $0 \le \mu < \mu_1$, akkor mindig létezik legalább egy kiegyensúlyozott kamattényező: $r_B > 1$ az adós esetre, $r_B < 1$ a hitelező esetre és $r_B = 1$ a szimmetrikus esetre.

b) Ha $\mu_2 < \mu < 1$, akkor mindig létezik legalább egy kiegyensúlyozott kamattényező: $r_B < 1$ az adós esetre, $r_B > 1$ a hitelező esetre és $r_B = 1$ a szimmetrikus esetre.

c) Ha $\mu_1 < \mu < \mu_2$ (ablak), akkor vagy nem létezik kiegyensúlyozott kamattényező, vagy több is létezik.

Megjegyzés. A $\mu = 1$ esetben *Augusztinovics* [1992] tétele mérvadó.

Szemléltetésül bevezetjük a következő paraméter-vektorsorozatot: $D = 71$, $L = 18$, $M = 51$, 53, 55 és 57; $\mu = 0{,}5$, 0,75 és 1, $\beta = 0{,}98$, 0,99 és 1.

1. táblázat
Kiegyensúlyozott állandósult állapotok jellemzői
($L=18$ és $D=71$)

M	μ	β	r_B	r_D-r_B
51	0,50	0,98	1,066654	-0,000083
51	*0,50*	*0,99*	*1,024094*	*-0,000218*
51	0,50	1,00	0,979354	0,000180
51	0,75	0,98	0,980520	-0,000158
51	0,75	0,99	0,998997	-0,001649
51	0,75	1,00	1,017036	0,000269
51	1,00		1,005986	0,000236
53	0,50	0,98	1,079089	-0,000057
53	0,50	0,99	1,040291	-0,000113
53	0,50	1,00		*
53	0,75	0,98	0,959637	-0,000053
53	0,75	0,99	0,980015	-0,000141
53	0,75	1,00	1	0
53	1,00		1	0
55	0,50	0,98	1,089795	-0,000043
55	0,50	0,99	1,053719	-0,000072
55	0,50	1,00	1,016825	-0,000190
55	*0,75*	*0,98*	*0,928033*	*-0,000016*
55	0,75	0,99	0,954918	-0,000043
55	0,75	1,00	0,978895	-0,000128
55	1,00		0,993590	-0,000150
57	0,50	0,98	1,099172	-0,000033
57	0,50	0,99	1,065132	-0,000052
57	0,50	1,00	1,030850	-0,000094
57	0,75	0,98	*	*
57	0,75	0,99	0,903770	-0,000007
57	0,75	1,00	0,945988	-0,000029
57	*1,00*		*0,986561*	*-0,000058*

Megjegyzés: kizárólag a (0,85;0,999) és az (1,001;1,15) intervallumba eső pontokat tüntettük föl. A dőlt sorok példákat mutatnak be. r_D a nevező gyöke.

Dinamika

Hosszúra nyúlt előkészítés után rátérünk az igazi dinamika elemzésére.

Az r_{t+D} kamattényezőt a korábbi r_{t-D+1}, ..., r_{t+D-1} kamattényezők függvényében fogjuk kifejezni. Ahhoz, hogy a (16), (17) ($i=0$) és a (24) kifejezések tömörek maradjanak, az

r_{t+D}-t tartalmazó W_t, V_t és S_t-beli tagok összegére újabb (vastag betűvel szedett) jelöléseket vezetünk be (és a nulla korindexet ismét elhagyjuk).

$$W_t = \sum_{0\le i<D} w_i R_{t,t+i}^{-1}\,, \tag{27}$$

$$V_t = \sum_{0\le i<D} \Phi^i R_{t,t+i}^{-\mu}\,, \tag{28}$$

$$S_t = 1 - \sum_{1\le i\le D} \Phi^i R_{t-i,t}^{1-\mu} H_{t-i}\,. \tag{29}$$

A (21) megengedettségi feltételből egyszerű számolással kapjuk az

$$S_t = H_t = \frac{W_t + w_D R_{t,t+D-1}^{-1} r_{t+D}^{-1}}{V_t + \Phi^D R_{t,t+D-1}^{-\mu} r_{t+D}^{-\mu}}$$

egyenlőséget, amelyből adódik a

*4. tétel (racionális várakozások). 1. A t+D. versenyző kamatténye*zőt *(ha egyáltalán létezik) a következő implicit differenciaegyenlet határozza meg:*

$$w_D R_{t,t+D-1}^{-1} r_{t+D}^{-1} - S_t \Phi^D R_{t,t+D-1}^{-\mu} r_{t+D}^{-\mu} - S_t V_t + W_t = 0\,. \tag{30}$$

2. Ha $0 < \mu \le 1$, $w_D=0$ és az alábbi (31) kifejezés értelmezve van, akkor (30) egy (2D–1)-rendű explicit differenciaegyenletre egyszerűsödik:

$$r_{t+D} = \left[\frac{S_t \Phi^D}{W_t - S_t V_t}\right]^{1/\mu} R_{t,t+D-1}^{-1}\,. \tag{31}$$

Megjegyzések. 1. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy a *t.* időszak megengedettségi feltétele a *t+D.* időszak optimális kamatténye*zőjét* határozza meg. Ez éves kalkulációnál és normális életkornál azt jelenti, hogy a mindenkori kamatténye*zőt* több évtizeddel előre meghatározták! Ebből látszik, milyen szigorú és irreális feltevés a racionális várakozás feltevése. (*Kehoe–Levin* [1990] *meghatározatlanságról* beszél.)

2. Az implicit függvény tétele garantálja r_{t+D} létezését, ha $\partial S/\partial r_{t+D}$ különböző nullától:

$$\frac{\partial S}{\partial r_{t+D}} = -\frac{\partial H}{\partial r_{t+D}} = \frac{w_D R_{t,t+D-1}^{-1} r_{t+D}^{-2} V_t - \mu W_t \Phi^D R_{t,t+D-1}^{-\mu} r_{t+D}^{-\mu-1}}{V_t^2}\,.$$

Ha $r\equiv 1$ és $\beta=1$, akkor $\partial S/\partial r_{t+D}=[w_D(D+1)-\mu]/(D+1)^2$. Realista modellekben a $w_D(D+1)$ szorzat 0 és 1 között fekszik, ezért létezik egy $\mu_0=w_D(D+1)$ *szinguláris érték*, amelyre $\partial S/\partial r_{t+D}=0$. Vegyük észre, hogy $\partial S/\partial r_{t+D}$ μ csökkenő lineáris függvénye, de μ együtthatója $-1/(D+1)^2$, a parciális derivált nagyságrendje szintén $1/(D+1)^2$. Ilyen mennyiségek értékeléséhez a skálainvariancia elvét kell alkalmazni. Éves mennyiségekre áttérve és az $r=\mathbf{r}^{72/(D+1)}$ jelöléssel élve, ahol a vastag betű az éves mennyiség:

$$\partial S/\partial \mathbf{r}_{t+D} = (\partial S/\partial r_{t+D})\ (\partial r_{t+D}/\partial \mathbf{r}_{t+D}) \approx 72/(D+1)^3.$$

Elegendően finom felbontás esetén ($D=36$ vagy 72) $72/(D+1)^3$ alig különbözik 0-tól. Ezért – legalábbis a leszámítolás nélküli aranyszabály-állapot esetén – (30) túlzottan érzékeny a számítási hibákra. Ezzel ellentétben, a Simonovits [1994]-ben vizsgált nép-

szerű esetben $D=1$, $w_1=0$, csupán a Cobb–Douglas-eset szinguláris, a $\partial S/\partial r_{t+1}=-\mu/4$ együttható meglehetősen nagy, még inkább az éves szinten számított $\partial S/\partial \mathbf{r}_{t+1}=-9\mu$.

Emlékeztetünk Gale [1973] következő megjegyzésére: a megoldás nem mindig folytatható, ha a (30) implicit egyenletnek nincs megoldása, vagy ami ugyanaz, a (31) explicit egyenlet jobb oldala nincs értelmezve. Ekkor a rendszer *működésképtelenné* válik. Természetesen az állandósult állapotokkal nincs ilyen gond, legalábbis elméletben.

Az áttekinthetőség kedvéért külön példában ismertetjük a Simonovits [1994]-ben közölt 2 korosztályos eset teljes és egyszerűsített leírását.

1. példa (racionális várakozások, 2 korosztály). $D=1$.

Teljes leírás: a feltételes optimum

$$c_{0,t}=\frac{w_0+w_1r_{t+1}^{-1}}{1+\Phi r_{t+1}^{-\mu}} \text{ és } c_{1,t}=r_ta_{0,t-1}+w_1$$

az (a_t, r_{t+1}) párra egy kétdimenziós implicit differenciaegyenlet-rendszerhez vezet:

$$a_{0,t}=r_ta_{0,t-1} \text{ és } \frac{w_0+w_1r_{t+1}^{-1}}{1+\Phi r_{t+1}^{-\mu}}+r_ta_{0,t-1}+w_1=1\,.$$

Egyszerűsített leírás (*Gale* [1973], 4. tétel): a feltételes optimum

$$c_{0,t}=\frac{w_0+w_1r_{t+1}^{-1}}{1+\Phi r_{t+1}^{-\mu}} \text{ és } c_{1,t}=\frac{\Phi r_t(w_0+w_1r_t^{-1})}{1+\Phi r_t^{-\mu}}$$

r_{t+1}-re egy egydimenziós implicit differenciaegyenlethez vezet:

$$\frac{w_0+w_1r_{t+1}^{-1}}{1+\Phi r_{t+1}^{-\mu}}+\frac{\Phi r_t(w_0+w_1r_t^{-1})}{1+\Phi r_t^{-\mu}}=1\,.$$

Az egyszerűsített leírásra az *1. tétel* megfordítása is igaz (vö. Simonovits [1994], 4. tétel). Ez vezetett Gale ([1973] 12. és 16. o. előadott) *sejtéséhez*, amelyet a Gale és mások által elhanyagolt $\mu > \mu_2$ esetre tekintettel célszerű a következőképpen átfogalmazni: *racionális várakozásoknál a kisebb kamatlábú állandósult állapot aszimptotikusan stabil*. Gale sejtésével ellentétben nincs okunk azt várni, hogy ez az egyszerű eredmény általánosan igaz legyen, akár racionális várakozások esetében. Valóban, hamarosan látni fogjuk, hogy *racionális várakozásokra* – gyenge feltevések mellett – *mindkét állandósult állapot instabil*. Viszont furcsa módon, a naiv várakozásokra Gale mondanivalója *tipikusan* (de nem mindig) igaznak tűnik.

A racionális várakozások tárgyalása során a továbbiakban föltesszük, hogy vannak kereset nélküli gyermek és öreg korosztályok: $L > 0$ és $M < D$, valamint $\mu > 0$. Pontosabban, csak azt fogjuk kikötni, hogy legalább egy-egy gyermek és nyugdíjas korosztály létezik.

Lokális instabilitás

A dinamikus rendszer viselkedéséről az állandósult állapotok (in)stabilitása adja a legegyszerűbb tájékoztatást.

Lokális elemzés esetében elvben egyszerű a helyzet. Bevezetjük az r_F állandósult állapottól való eltérést: $y_t=r_t-r_F$, s az $r_{t+D}=g(r_{t-D+1}, \ldots, r_{t+D-1})$ függvény parciális deriválásá-

val eljutunk a linearizált $y_{t+D} = \sum_{-D<i<D} \tau_i y_{t+i}$ rendszerhez. Bevezetve a $p(z) = \sum_{-D<i<D} \tau_i z^{D-1+i}$ polinomot, adódik a $(2D-1)$-ed fokú $q(z)=z^{2D-1}-p(z)$ karakterisztikus polinom. Ismert tétel szerint csupán azt kellene eldönteni, hogy hol helyezkednek el e polinom gyökei: az egységkörön belül (aszimptotikus stabilitás), vagy vannak rajta kívül is gyökök (instabilitás). Ha már a függvényérték numerikus meghatározása is nehézségekbe ütközött, milyen nehéz lehet a $2D-1$ darab parciális derivált meghatározása! Szerencsénkre nem így van, legalábbis az esetek egy jó részében nem. A következő segédtétel egy nagyon hasznos összefüggést ígér:

3. segédtétel (racionális várakozások). Ha $w_0=0=w_D$ és r_F egy megengedett állandósult állapot, akkor

$$\tau_{-D+1} = r_F^D . \tag{32}$$

A meglehetősen bonyolult bizonyítást a *Függelék* tartalmazza.

A *3. segédtételből* már könnyen levezethető az

5. tétel (racionális várakozások). Tegyük föl, hogy $w_0=0=w_D$ és a $q(z)$ karakterisztikus polinom legalább egyik gyökének az abszolút értéke különbözik 1-től. Ekkor az aranyszabály állandósult állapot instabil.

Bizonyítás. A polinomok gyökei és együtthatói közti összefüggés szerint a $2D-1$ darab sajátérték szorzata τ_{-D+1}-gyel, azaz 1-gyel egyenlő. Ha legalább egyikük abszolút értéke különbözik 1-től, akkor kell lennie egy olyan gyöknek is, amelyiknek az abszolút értéke nagyobb, mint 1. | |

Megjegyzések. 1. Mint a nemsokára bemutatandó *2. példa* szemlélteti, $D=2$ és $\mu=1$ esetén bekövetkezik az *5. tételben* kizárt teljesen valószínűtlen eset: mindegyik gyök abszolút értéke 1. Szép volna, ha bizonyítani tudnánk az abszolút értékre vonatkozó feltevést $\mu < 1$ esetén. (Ezt a kellemetlen esetet más tanulmányok, például *Grandmont–Laroque* [1990] szintén kizárják.) Egyébként a kizárt esetben elképzelhető a stabilitás, de a kialakuló dinamika mindenképpen nagyon bonyolult lenne. Többszörös gyökök esetén az instabilitás is következne.

2. Az *1. táblázatban* már bemutattuk a kiegyensúlyozott állapotok elhelyezkedését. Láttuk, hogy a bemutatott esetek mintegy felében $r_B > 1$. Az esetek másik felében pedig $r_B < 1$, de egyhez közeli érték, éppen a realitás miatt. Ha $\tau_{-D+1} < 1$, de D nagy és r_B közel van 1-hez, akkor a sajátértékek mértani közepe $|\tau_{-D+1}|^{1/(2D-2)} = r_B^{D/(2D-2)} \approx r_B^{1/2}$. Ezért valószínűsíthető, hogy legalább egy gyök abszolút értékben nagyobb mint 1.

2. példa (racionális várakozások, három korosztály, CRRA). $L=1=M$, $D=2$, $w_1=1$, $0 < \mu \leq 1$. Könnyű megmutatni, hogy $r_B=\beta^{(2-2\mu)/(2\mu-1)}$. Ezért $r_B < 1$, ha $\mu > 1/2$ (adós); $r_B > 1$, ha $\mu < 1/2$ (hitelező). $\mu=1/2$ esetén nem létezik kiegyensúlyozott gyök, eltekintve a leszámítolás nélküli esettől. Túlságosan hosszadalmasak a számítások, de a számítógéppel ellenőrizhető, hogy $\mu < 1/2$ esetén az aranyszabály-állapot is instabil. Viszont $1/2 < \mu < 1$ esetén a kiegyensúlyozott állapot még stabil! Egyébként $\mu=1$ esetén előáll a valószínűtlen eset: $q(z)=z^3-1$, azaz mindhárom gyök abszolút értéke 1, az *5. tétel* nem alkalmazható. Számítógépes futással meggyőződhetünk arról, hogy a rendszer instabil, bár a divergencia nagyon lassú.

3. példa (racionális várakozások, négy korosztály, Leontief-hasznosság). $D=3$, $L=1$, $M=2$, $0 < w_0 < 1/2$, $w_1=1-w_0$, $\mu=1$. Könnyű belátni, hogy $r_B < 1$. Ennek ellenére r_B is instabil, bár működőképes.

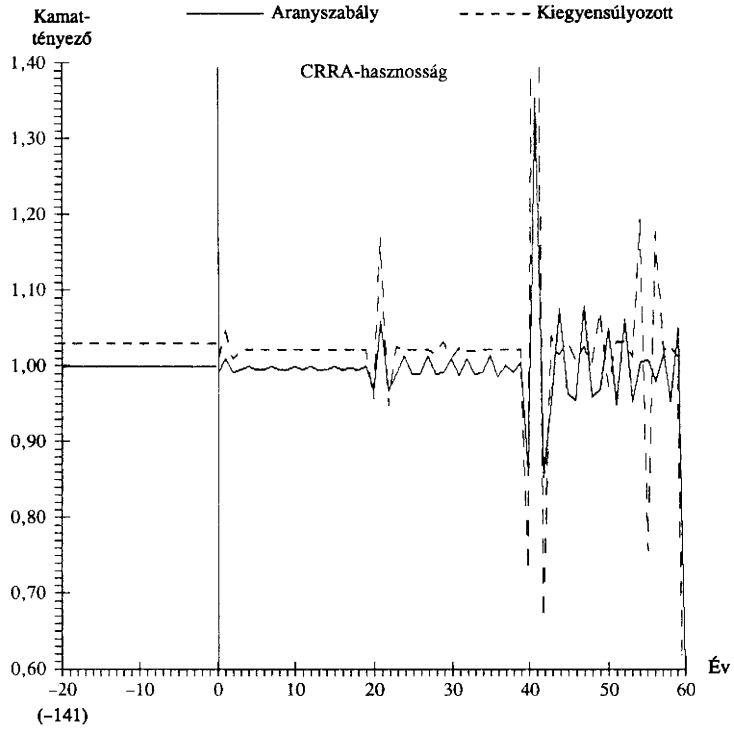
Ezen a ponton bevezetünk egy hasznos módszert. Ahelyett, hogy a $(2D-1)$-változós g

leképezést vizsgálnánk, beérjük a leképezésnek az átlóra való *leszűkítésével*. Definiáljuk az *aggregátorfüggvényt*: Γ: $\mathbf{R} \to \mathbf{R}$, ahol $r_{-2D+1} = \ldots = r_{-1}$: azaz $r_0 = \Gamma(r_{-1}) = g(r_{-1}, \ldots, r_{-1})$.

Számítógépes futtatásaink azt mutatják, hogy annyira instabil mindkét állandósult állapot, hogy már maguknak az állandósult állapotoknak a numerikus rekonstruálása is gondot okoz: $r_{-2D+1} = \ldots = r_{-1} = r_F$ esetén $r_0 = r_F$ csak rossz közelítéssel teljesül, már $D > 3$-ra. Természetesen különböző számítógépes programok, valamint különböző algoritmusok némileg különböző számszerű eredményeket adnak.

4. példa (racionális várakozások, CRRA) $\mu = 0{,}5$, $\beta = 0{,}99$, $M = 51$: $r_B = 0{,}98657$. A számítógéppel rajzolt *1. ábráról* látható, hogy az $r_{-141} = \ldots = r_{-1} = r_F$ aranyszabályból vagy kiegyensúlyozott állapotból induló pálya berezeg.

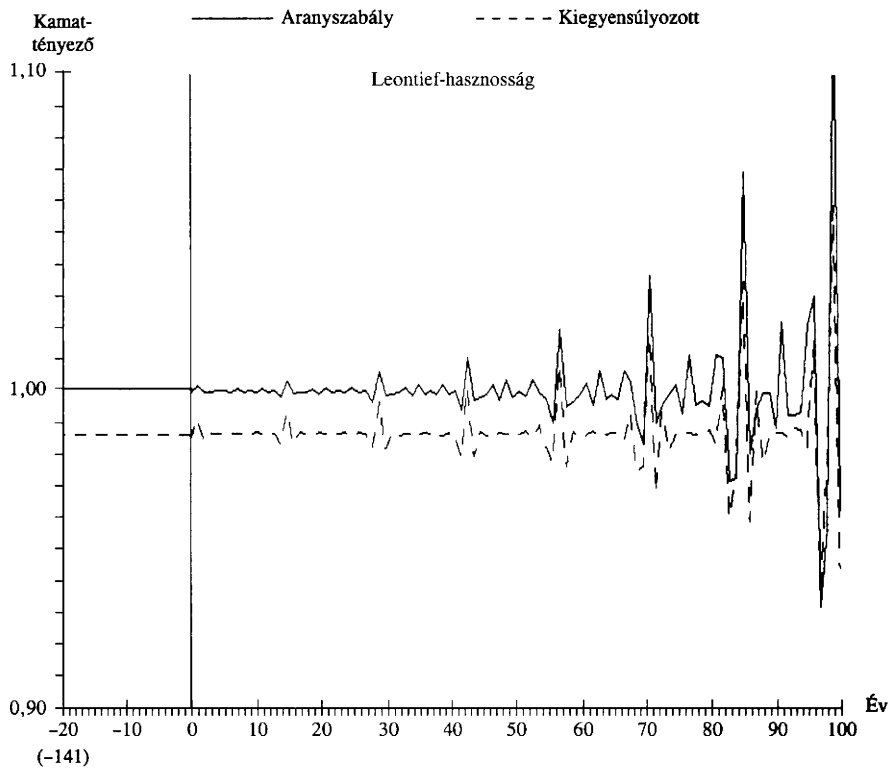
1. ábra
Instabilitás racionális várakozásoknál



5. példa (racionális várakozások, Leontief-hasznosság) $\mu = 1$, $M = 57$: $r_B = 0{,}98657$. Számítógéppel szemléltethető, hogy az $r_{-141} = \ldots = r_{-1} = r_F$ aranyszabályból vagy kiegyensúlyozott állapotból indítva a rendszert, a kerekítési hibák és az instabilitás miatt a rendszer bár simán, de azonnal letér az egyensúlyról (*2. ábra*).

A változatosság kedvéért bemutatjuk az *5. példa* Γ görbéjét az állandósult állapotoknál. Figyeljük meg a *3. ábrán*, hogy a legtöbb pontban nincs is értelmezve a függvény! (A *4. példára* nem is tudtuk megrajzolni a görbét!)

2. ábra
Instabilitás racionális várakozásoknál



Működőképesség

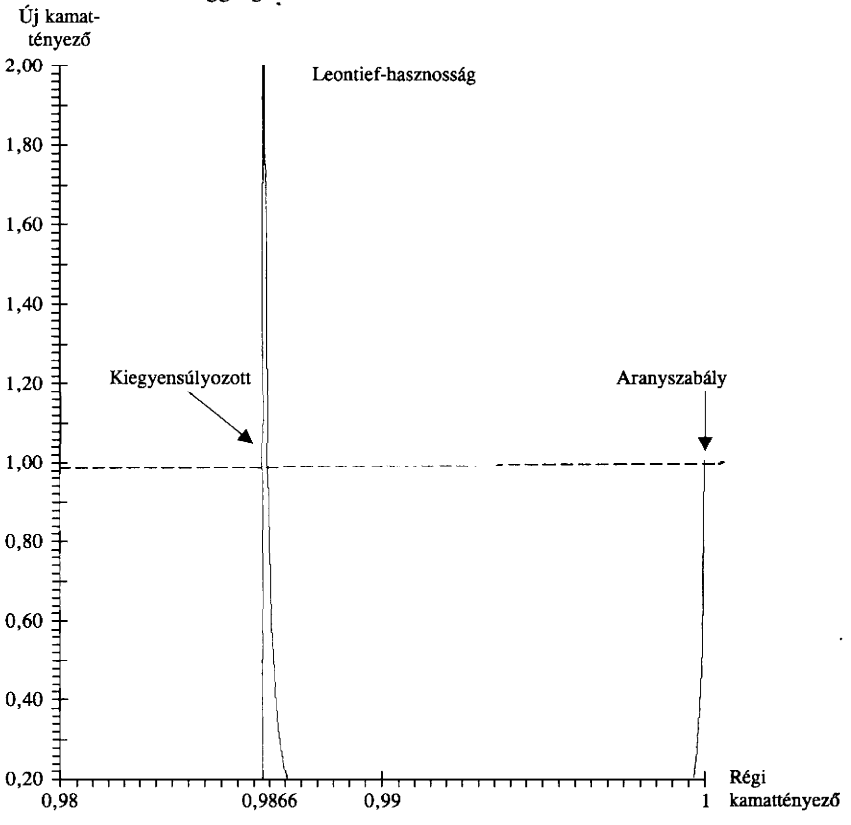
Eddig csupán az állandósult állapotok instabilitását igazoltuk, illetve valószínűsítettük. Ettől még működhetne a rendszer. A továbbiakban úgy érvelünk, hogy nemcsak a stabilitás, de a működőképessség is valószínűtlen.

Ugyanis azt sejtjük, hogy a számláló, de különösen a nevező nagyon kis abszolút hibája nagyon eltorzítja a hányadost. Például a leszámítolás nélküli esetben ($\beta=1$, $\Phi=1$) az aranyszabálynál a (31) [ ]-beni törtjének számlálója és nevezője, $u_1=v_1=1/(D+1)$. De amíg $W(r)$ lassan változik r-rel, $\mathbf{S}_t\mathbf{V}_t$ gyorsan változik, lévén $1/(D+1)$ és D nagyságrendű kifejezések szorzata. Például $D=71$ esetén szerencsétlen számításnál még $u_1/v_1=0{,}9995$-be is ütközhetünk.

Néhány valóságszagú paraméterértékre kiszámítottuk a nevező 1-hez közeli gyökeit. Az eredményeket az *1.* és a *2. táblázat* utolsó oszlopa mutatja, a kiegyensúlyozott, illetve az aranyszabály-állapotok esetén. (Az utolsó előtti oszlopra a naiv várakozások vizsgálatánál lesz szükségünk.) Azoknak, akik jobban hisznek az analitikus módszereknek, mint a gépi számolásnak, bemutatunk két speciális példát.

6. példa (racionális várakozások, kis nevező, 3 korosztályos esetben, Leontief, a *2. példa* folytatása). $L=1=M$, $D=2$, $w_1=1$ és $\mu=1$. Az $x=1/r$ jelölést bevezetve $W=x$, $\mathbf{V}=1+x$, $V=1+x+x^2$, $H=x/(1+x+x^2)$, $\mathbf{S}=(1-x+x^2)/(1+x+x^2)$. Mind a számlálót, mind a nevezőt bővítve az $1+x+x^2$ kifejezéssel, $Q=(1-x+x^2)/(-1+x+x^2)$. Kíváncsiak vagyunk, hol válik a nevező nullává, azaz a racionális várakozás definiálhatatlanná. A

3. ábra
Aggregátor racionális változásoknál



kapott másodfokú egyenletet megoldva: $x_D=(-1+5^{1/2})/2$, azaz $r_D=(1+5^{1/2})/2\approx1{,}618$. Ez a szám első pillantásra messze esik 1-től, ha azonban éves szintre térünk át, akkor a 24. gyökvonás után a meglehetősen reális 1,02 körüli érték adódik. Tehát már a háromnemzedékes modellben évi 2 százalékos kamatláb mellett a racionális várakozás meghatározhatatlan!

Ezen a ponton egy pillanatra visszatérünk a pozitív keresetvektorhoz.

7. példa (racionális várakozások, diszkontálatlan Cobb–Douglas-függvény, három korosztály). $\beta=1$, $\mu=0$, és $D=2$, $w_i=1/3$. Igazolható, hogy (31) nevezőjére teljesül $v(r)=-(2/3)r^{-1}+2-2r/3-r^2/3$, s kalkulátorral ellenőrizhető, hogy a nevezőnek van gyöke $r_D=1{,}355$ (azaz éves szinten $\mathbf{r}_D=1{,}0135$) közelében, a racionális várakozás meghatározhatatlan.

Ilyen rossz nevezők mellett kimondhatjuk az

1. sejtést (racionális várakozások). Minden realista OLC modellben az állandósult állapotok körüli pályák nemcsak instabilak, de működésképtelenek is.

Sajnos, nagyon keveset tudunk a 2-nél nagyobb periódusú ciklusokról, legalábbis a $0<\mu<1$ esetben. Ha tudnánk határciklusokról, akkor azok környezetében lennének működőképes pályák. A $\mu=1$ eset 2-ciklusai a kísérletek szerint nem határciklusok.

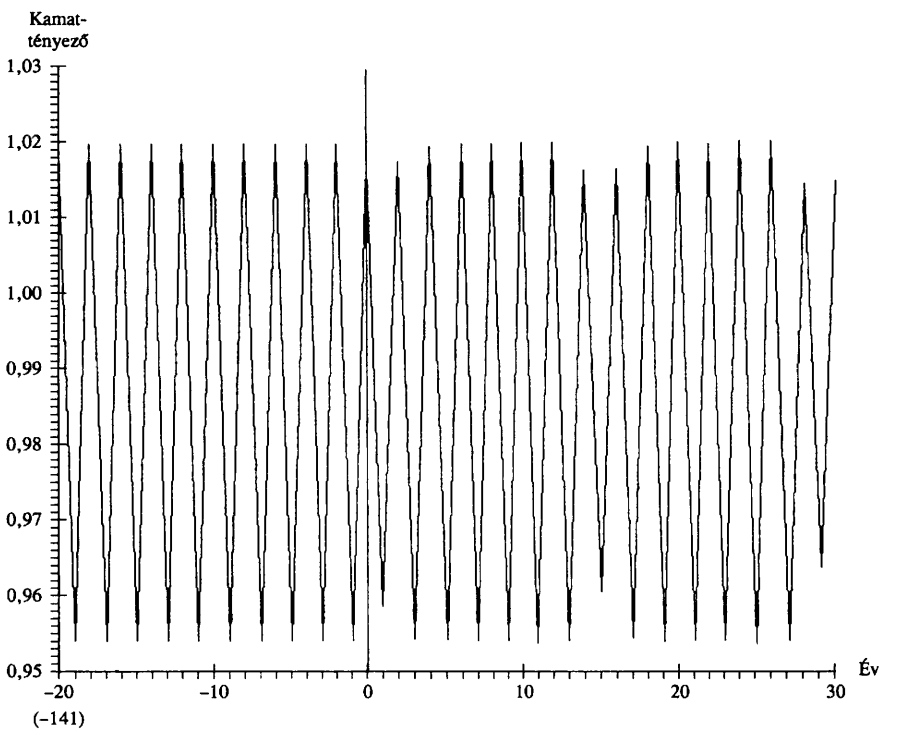
8. példa (racionális várakozások, Leontief, 2-ciklus). A (31) számítógépprogramját ezúttal 2-ciklusból indítjuk. Látható, hogy a Simonovits [1995]-ben szereplő Leontief-féle 2-ciklus $D=1$ esetén fennmarad, $D=71$ esetén elromlik, azaz instabil ciklus: *4. ábra*.

2. táblázat
Az aranyszabály állandósult állapotok jellemzői
($L=18$ és $D=71$)

M	μ	β	$\mathbf{r}(K_F)$	r_D-r_G
51	0,50	0,98	0,9720	0,0001
51	*0,50*	*0,99*	*0,9838*	*0,0002*
51	0,50	1,00	1,0322	-0,0004
51	0,75	0,98	1,0333	0,0002
51	0,75	0,99	1,0015*	0,0012
51	0,75	1,00	0,9871	0,0002
51	1,00		0,9946	0,0002
53	0,50	0,98	0,9707	0,0001
53	0,50	0,99	0,9782	0,0001
53	0,50	1,00	1	0
53	0,75	0,98	1,0429*	0,0001
53	0,75	0,99	1,0339	0,0002
53	0,75	1,00	1	0,0004
53	1,00		1	0,0011
55	0,50	0,98	0,9699	0
55	0,50	0,99	0,9752	0,0001
55	0,50	1,00	0,9876	0
55	*0,75*	*0,98*	*0,9931***	*0,0001*
55	0,75	0,99	1,0334*	0,0001
55	0,75	1,00	1,0361	0
55	1,00		1,0073	0,0002
57	0,50	0,98	0,9695	0
57	0,50	0,99	0,9734	0,0001
57	0,50	1,00	0,9815	0
57	0,75	0,98	0,9756**	0,0001
57	0,75	0,99	0,9894**	0,0001
57	0,75	1,00	1,0224*	0
57	*1,00*		*1,0182*	*0,0001*

Megjegyzések: 1. A számok négyjegyre kerekítettek. *2.* A * komplex domináns gyököt jelez instabil kiegyensúlyozott állapot mellett. 3. A ** komplex domináns gyököt jelez stabil kiegyensúlyozott állapot mellett. *4.* A dőlt sorok példákat mutatnak be. *5.* r_D a nevező gyöke.

4. ábra
2-ciklus racionális várakozásoknál



Dinamika naiv várakozásokkal

Az előző fejezetben föltettük, hogy a fogyasztóknak tökéletes előrelátásuk van. Reális körülmények között instabil és működésképtelen pályákkal találtuk magunkat szemben, ezért a sokat bírált naiv várakozások feltevéséhez folyamodunk: lásd a (7) képletet.

Ezt a feltevést már *Gale* [1974] elfelejtett cikkében alkalmazta a három időszakot élő és diszkontálatlan Cobb–Douglas-hasznosságfüggvényű fogyasztóra: $D=2$, $\beta=1$ és $\mu=0$. Sajnos, kezdeményezése eddig nem talált követőkre.

Dinamika

Nyilvánvaló, hogy tökéletlen előrelátás esetén minden fogyasztónak minden időszakban fölül kell vizsgálnia fogyasztási terveit. Tekintsük a t–i. időszakban született fogyasztót, amikor i–1 korú, azaz (t–1)-ben.

A (16)–(17) jelöléseket a (7) naiv várakozásokra specifikáljuk. Elhagyva az időindexet:

$$W_i(r) = \sum_{0 \le j \le D-i} w_{i+j} r^{-j} . \tag{33}$$

$$V_i(r) = \sum_{0 \le j \le D-i} \left[\Phi r^{-\mu}\right]^{-j} . \tag{34}$$

Behelyettesítve a (33)–(34) párt (18)-ba, adódik

$$c_i(a_{i-1},r)=\frac{ra_{i-1}+W_i(r)}{V_i(r)}. \tag{35}$$

Megjegyzés. A következő iterációk jelentősen meggyorsítják a számolást:

$$W_i(r)=w_i+W_{i+1}(r)/r,\ V_i(r)=(\Phi r^{-\mu})^{D-i}+V_{i+1}(r),\ i=D,\ \ldots,\ 0,$$

$$W_{D+1}(r)=0 \text{ és } V_{D+1}(r)=0.$$

Vegyük figyelembe, hogy az első és a második iteráció időben visszafelé megy, akárcsak a dinamikus programozásnál.

Most bemutatjuk a legegyszerűbb 3-korosztályos példát.

9. példa (*Gale* [1974] példája, naiv várakozások, 3 korosztály, leszámítolás nélküli Cobb–Douglas hasznosság). $D=2$, $w_1=1$, $\mu=0$, $\beta=1$. (35) szerint $c_{0,t}=1/(3r_t)$, $c_{1,t}=(r_ta_{0,t-1}+1)/2$, $c_{2,t}=r_ta_{1,t-1}$. A (20) értelmében $3(a_{0,t-1}+2a_{1,t-1})r_t^2-3r_t+2=0$. Megoldjuk a másodfokú egyenletet r_t-re és az aranyszabály gyököt választjuk: $r_t=1$, azaz $c_{i,t}=1/3$, $a_{0,t-1}=-1/3$, $a_{1,t-1}=1/3$.

Először föltesszük, hogy $A_{-1}=a_{0,-1}+a_{1,-1}=0$, azaz $a_{0,t}+a_{1,t}=A_t=R_{-1,\,t}A_{-1}=0$. Ekkor a kétdimenziós differenciaegyenlet-rendszer egydimenziósra egyszerűsödik: $a_{1,t}=[3+(9-24a_{1,t-1})^{1/2}]/12$, $t=0,1,\ \ldots$. Egyszerű számolással igazolható, hogy a rendszer növekvő amplitúdóval oszcillál.

Figyelemre méltó, hogy más kezdeti értékek stabil és instabil pályákat származtatnak (valószínűleg $A_{-1}<0$ és $A_{-1}>0$ esetén). Tehát állandósult állapotunk fél oldalról stabil.

Megjegyzés. Választhattuk volna az $r_t=2$ megoldást is, de nem tudtuk volna folytatni.

Stabilitás

Miután belekóstoltunk a globális dinamikába, rátérünk a lokális dinamika elemzésére. A stabilitáselmélet alaptétele szerint meghatározzuk az $a_t=h(a_{t-1})$ leképezés $K_F=(k_{ij,F})$ Jacobi-mátrixát egy a_F állandósult állapotban, és megvizsgáljuk, hogy spektrálsugara, $\mathbf{r}(K_F)$, kisebb-e vagy sem, mint 1. A konvergenciatényező $1/\mathbf{r}(K_F)$.

Szükségünk lesz egy egész sor jelölésre. Az áttekinthetőség kedvéért a képletszám a forrásra utal.

$$W_{i,F}=\sum_{0\le j\le D-i} w_{i+j}r_F^{-j}. \tag{33a}$$

$$W'_{i,F}=-\sum_{0\le j\le D-i} jw_{i+j}r_F^{-j-1}. \tag{33b}$$

$$V_{i,F}=\sum_{0\le j\le D-i}\Phi^j r_F^{-\mu j}. \tag{34a}$$

$$V'_{i,F}=-\mu\sum_{0\le j\le D-i} j\Phi^j r_F^{-\mu j-1}. \tag{34b}$$

$$c_{i,F}=\Phi^i r_F^{(1-\mu)i}W_{0,F}\ /\ V_{0,F}. \tag{19a}$$

$$a_{i,F} = r_F a_{i-1,F} + w_i - c_{i,F}, \quad a_{-1,F} = 0. \tag{2a}$$

$$c'_{i,F} = \frac{(a_{i-1,F} + W'_{i,F})V_{i,F} - (r_F a_{i-1,F} + W_{i,F})V'_{i,F}}{V_{i,F}^2} \tag{35b}$$

$$S'_F = -\sum_{0\le j\le D} c'_{j,F}. \tag{20b}$$

$$k_{ij,F} = r_F \mathbf{1}_{i-1,j}\left(1 - \frac{1}{V_{j+1,F}}\right) + r_F \frac{a_{i-1,F} - c'_{i,F}}{V_{j+1,F} S'_F}, \quad 0 \le i,\ j \le D-1, \tag{36}$$

ahol $\mathbf{1}_{ij}$ a Kronecker-szimbólum: 1, ha $i=j$ és 0 egyébként. Figyelem: (35*b*) a (35)-beli kifejezés parciális deriváltja, nem pedig (22) teljes deriváltja.

4. segédtétel (naiv várakozások). A h leképezés Jacobi mátrixa az a_F állandósult állapotban $K_F=(k_{ij,F})$.

Bizonyítás. Linearizáljuk a (2) egyenletet a_F körül, ahol $r(a)$ a (35) és (20) által meghatározott függvény.

$$k_{ij} = \frac{\partial r}{\partial a_j} a_{i-1} + r\mathbf{1}_{i-1,j} - \frac{\partial c_i}{\partial a_j}.$$

Az első parciális deriváltat a szóban forgó $\mathbf{R}^{D+1}\to\mathbf{R}$ implicit függvényből határozhatjuk meg. (35) és $S(a,r) = 1 - \sum_{0\le i\le D} c_i(a_{i-1}, r)$ folytán

$$\frac{\partial r}{\partial a_j} = -\frac{\partial S / \partial a_j}{\partial S / \partial r} = -\frac{r}{V_{j+1} S'}.$$

A második parciális derivált

$$\frac{\partial c_i}{\partial a_j} = \mathbf{1}_{i-1,j} \frac{r}{V_{j+1}} + c'_i \frac{\partial r}{\partial a_j}.$$

Behelyettesítéssel adódik (36). | |

Ezen a ponton egy hasznos megfigyelés kínálkozik a naiv várakozásokhoz tartozó $S'_F=0$ *szingularitási feltételre*. Legyen $\beta=1$ és $r_G=1$, ekkor $V_{i,G}$, $V'_{i,G}/\mu$, $c_{i,G}$, $a_{i,G}$ egyaránt függetlenek μ-től. Ezért (20*b*) az $S'_G=\pi-\pi_\mu\mu$ alakot ölti, ahol π és π_μ egy-egy paraméter. $S'_G=0$ ekvivalens a $\mu_0=\pi/\pi_\mu$ feltétellel. Ha $\mu_0 < 0$ vagy $\mu_0 > 1$, akkor nincs szingularitás, legalábbis $\beta=1$, $r_G=1$ mellett. Ha azonban $0 \le \mu_0 \le 1$, akkor az implicit egyenletnek tipikusan nincs megoldása. Például számítássorozatunkban $M=51$, $\mu_0=0{,}636$ és $M=57$, $\mu_0=0{,}800$.

Mit mondhatunk a szingularitás környékéről? Mivel a teljes fogyasztás egységnyire van normálva, az érzékenység π_μ-től függ. Számítással igazolható, hogy $\pi_\mu=D/4$, azaz visszatérve a skálainvarianciához: $\pi_\mu=\pi_\mu(dr_t/d\mathbf{r}_t)=(D/4)\times 72/(D+1)=18D/(D+1)$. Naiv várakozásoknál a korosztályszám növelése nem rontja, hanem némileg javítja a helyzetet.

Mit mondhatunk $\mathbf{r}(K_F)$-ről? Általában nem sokat, azonban ügyesen választott speciális

esetekben lehetséges a stabilitás igazolása. De mindenekelőtt egy segédtételre lesz szükségünk.

5. segédtétel (naiv várakozások). a) Ha $0 < -A_G < S'_G$, *akkor a* K_G *mátrix maximális oszlopösszege* $K_{D-1,G}=1+A_G/S'_G$. *b) A* K_B *mátrix minden oszlopösszege* r_B.

Bizonyítás. Először egy megengedett állandósult állapotot tekintsünk. (2*a*) és (35*b*) szerint $c'_{D,F}=a_{D-1,F}$, (20*b*) felhasználásával $S'_F = -\sum_{0\le j<D} c'_{j,F} - a_{D-1,F}$ és definíció szerint $A_F = \sum_{0\le j<D} a_{j-1,F} + a_{D-1,F}$. Tehát $K_{j,F}=r_F[1+A_F/(V_{j+1,F}S'_F)]$. *a)* $V_{j+1,G}$ csökkenő sorozat, ezért feltételünk esetén az aranyszabálynál $0 < K_{j,G} \le K_{D-1,G}=1+A_G/S'_G$. *b)* Kiegyensúlyozott állapotra $A_B=0$, tehát $K_{j,B}=r_B$. ||

Az *5. segédtétel* egy klasszikus feladatnál és két fontos példánál is hasznunkra lesz.

10. példa (naiv várakozások, két korosztály, CRRA hasznosság). Az *5. segédtétellel* bizonyítható, hogy $D=1$, tetszőleges keresetek és adós aranyszabály esetén az aranyszabály aszimptotikusan stabil.

11. példa (a *2. példa* folytatása, naiv várakozások, három korosztály, CRRA hasznosság). $D=2$, $w_1=1$, $0<\mu<1$.

Kezdjük az elemzést az egyszerűbb esettel, amikor nincs leszámítolás: $\beta=1$. Ekkor $r_B=1$, $\pi=1/6$, $\pi_\mu=1/2$, azaz $\mu_0=1/3$. Itt a rendszer nincs is definiálva.

Meglehetősen aprólékos számítások azt mutatják, hogy megfelelően nagy, de még értelmes diszkontálásra például $\beta=0{,}95^{24}$-re r_G gyakorlatilag a teljes $0<\mu<1/2$ intervallumon stabil. Megfelelő türelemmel $1/2<\mu<1$ esetén $r_B(<1)$ stabilitása analitikusan is igazolható, bár $\mu\approx 1/2$-re $\mathbf{r}(K_B) > r_B$.

12. példa (naiv várakozások, $D+1$ korosztály, autarchia). $L=0$, $M=D$, $\beta=1$, $w_i=1/(D+1)=c_{i,G}$. Ekkor szimmetrikus az aranyszabály: $r_B=1$ és $a_{i,G}=0$, $c'_{i,G}=(1-\mu)(i-D)/[2(D+1)]$. Tehát a szingularitási érték $\mu_0=1$, $0\le\mu<1$ esetén $k_{ij,G}>0$.

Sajnos, $K_{j,G}=1$ minden j-re, azaz a Perron–Frobenius-tétel szerint $\mathbf{r}(K_B)=1$, ahol a stabilitáselméleti tétel nem használható.

Ennek ellenére a *12. példa* jó kiindulási pont.

6. tétel (naiv várakozások). Legyen $\mu<1$, *legyen* $\beta<1$ *és* w_i *rendre olyan közel 1-hez és* $1/(D+1)$*-hez, hogy* $K_F>0$. *a) Ha* $r_B>1$, *akkor az adós aranyszabály stabil. b) Ha* $r_B<1$, *akkor a kiegyensúlyozott állandósult állapot stabil.*

Megjegyzések. 1. Érdekes lenne tudni, hogy mekkora a *6. tétel* érvényességi köre. A *11. példa* szerint $D=1$ esetén maximális. Számítógépes kísérletek arra utalnak, hogy $D>1$ esetén is nagy, hiszen $0{,}98\le\beta\le 1$ és $w_i=w_0\varepsilon^i$, $0{,}99\le\varepsilon\le 1{,}01$ esetén mind $K_G>0$, mind $0<-A_G<S'_G$ fennáll. Azonban a *9. példában* K_G-nak pozitív és negatív elemei is vannak, azaz az érvényességi kör már $D=2$-nél sem teljes.

2. Ghiglino–Tvede [1995] soktermékes és kétkorosztályos modelljükben hasonló kérdést vizsgáltak – tetszőleges hasznosságfüggvény esetén.

Bizonyítás. a) A keresetek pozitivitása miatt a *3. tételben* $\mu_1=1$, tehát az *a)* pont szerint $A_G<0$. Folytonosság miatt $0<-A_G<S'_G$ is teljesül, tehát az *5. segédtétel* szerint $0<K_{j,G}<1$. *b)* $K_{j,B}=r_B$. Mindkét esetben a Perron–Frobenius-tétel szerint $\mathbf{r}(K_F)<1$, tehát a megfelelő állandósult állapot stabil. ||

Egyelőre az általános és realista elemzés számítógépet kíván. Folytatva a *1.* és a *2. táblázat* oszlopaiban bemutatott számításokat, a következő eredményeket kaptuk: $\mathbf{r}(K_B)=r_B$ ($\mathbf{1}_D$ bal oldali sajátvektorral), annak ellenére, hogy K_B-nek pozitív és negatív elemei is vannak. Azonban $\mathbf{r}(K_G)$ nem becsülhető a maximális oszlopösszegekkel. A spektrálsugarakat a *2. táblázat* utolsó előtti oszlopában szerepeltettük. Az *1.* és a *2. táblázat* meg-

felelő sorainak összehasonlításából meggyőződhetünk arról, hogy a vizsgált esetekben legalább az egyik állandósult állapot stabil. Néhány esetben mindkét állandósult állapot stabil (lásd a *14. példát* később).

A *11. példán* gondolkozva a következő kérdés vetődik föl: lehetséges-e, hogy reális modellben valamilyen szinguláris értéknek egy instabil kiegyensúlyozott állapot felel meg? Ismét csak a diszkontálatlan hasznosságfüggvényre szorítkozva, azt tapasztaljuk, hogy lehetséges, mert $M=53$ esetén szimmetrikus állandósult állapotot kapunk. Azonban $\pi_\mu=17{,}75$ miatt a szingularitástól nagyon hamar eltávolodunk. Megkockáztatjuk a

2. sejtést (naiv várakozások). Majdnem minden realista OLC modellben legalább az egyik állandósult állapot körüli pályák aszimptotikusan stabilak.

Működőképesség

A stabilitási eredmények nagyon hasznosak, azonban keveset árulnak el az állandósult állapotok vonzáskörzetéről. Hasonlóan homályban maradnak az átmeneti viselkedés jellemzői, azaz a rendszer működőképessége.

A racionális várakozásokkal ellentétben, a naiv várakozásoknál az állandósult állapotok minden gond nélkül „újratermelik önmagukat". Mi történik azonban, ha a rendszert megzavarjuk, például a kezdő kamattényezők közös értéke eltér az állandósult állapotokétól?

$$r_t=r,\ t=-D,\ \ldots,\ -1.$$

A kísérletek tanúsága szerint egy-két százalékos eltérítésnél a rendszer simán konvergál a kisebbik egyensúlyi értékhez.

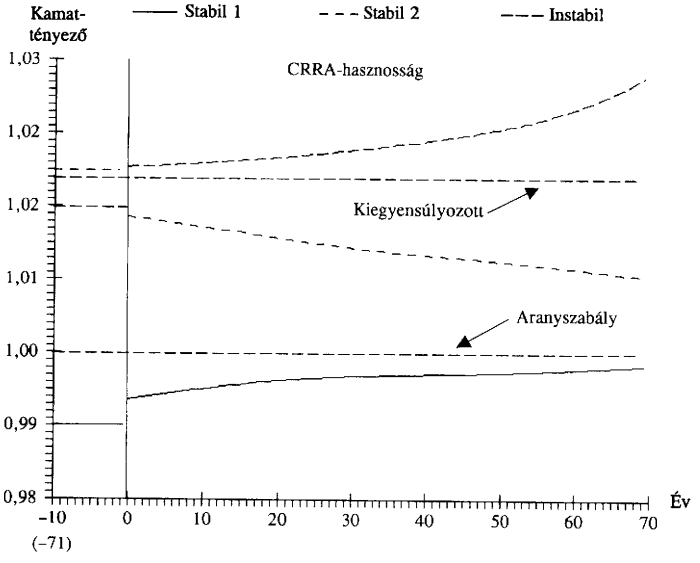
13. példa (A *4. példa* folytatása, CRRA, naiv várakozások). $r=0{,}99$; 1,02 és 1,025 kezdőértékekre két stabil és egy instabil pálya alakul ki. Az *1. ábrával* való összehasonlításnál vigyázzunk arra, hogy most az *5. ábrán* sokkal kisebb részletet ábrázoltunk, és 71 kezdőérték helyett csak 10-et rajzoltunk be! A jobb áttekintés kedvéért megrajzoltuk a naiv várakozások aggregátorleképezését is: *6. ábra*. Figyeljük meg, hogy az aggregátorleképezés növekvő, alulról metszi az átlót $r=1$-nél és fölülről $r=1{,}0241$-nél, stabil aranyszabályt és instabil kiegyensúlyozott állapotot sugallva.

14. példa (az *5. példa* folytatása, naiv várakozások, Leontief-hasznosságfüggvényre). $r=0{,}98$, $r=0{,}99$ és 1,002 kezdőértékekre két stabil és egy instabil pálya alakul ki (*7. ábra*). A jobb áttekintés kedvéért ismét megrajzoltuk a naiv várakozások aggregátorleképezését is *(8. ábra)*. Figyeljük meg, hogy az aggregátorleképezés növekvő, alulról metszi az átlót $r=0{,}986561$-nél és fölülről $r=1$-nél, stabil kiegyensúlyozott állapotot és instabil aranyszabályt sugallva.

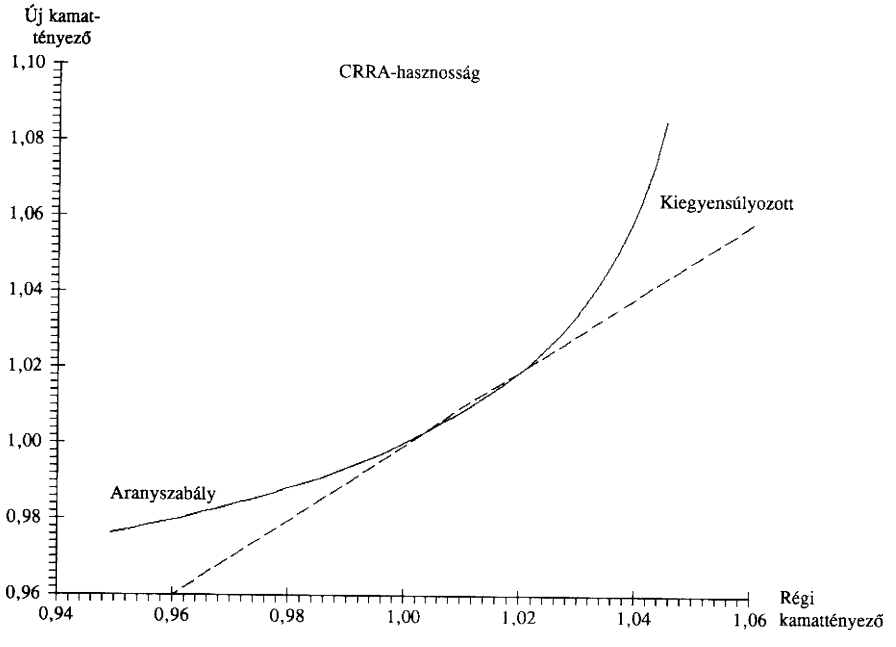
Végül választ keresünk arra, hogy mi történik a *3.c) tétel* ablakában.

15. példa (Kettős stabilitás). $M=55$, $\mu=0{,}75$, $\beta=0{,}98$: $r_B=0{,}928033$. Vegyük észre, hogy ekkor van egy második kiegyensúlyozott állapot is, $r=0{,}3$ körül. A *9. ábra* három pályát mutat: a 0,92 és 0,94-ből induló pályák konvergálnak r_B-hez, míg a 0,995-ből induló pálya 1-hez tart. Figyeljük, meg, hogy most az aggregátorleképezésnek két reális ágát mutatja a *10. ábra*, az első két pálya az alsón, a harmadik a felső ágon halad. Nyitott kérdés: mi történik, ha felváltva ugrándozik a kamattényező a két ágon?

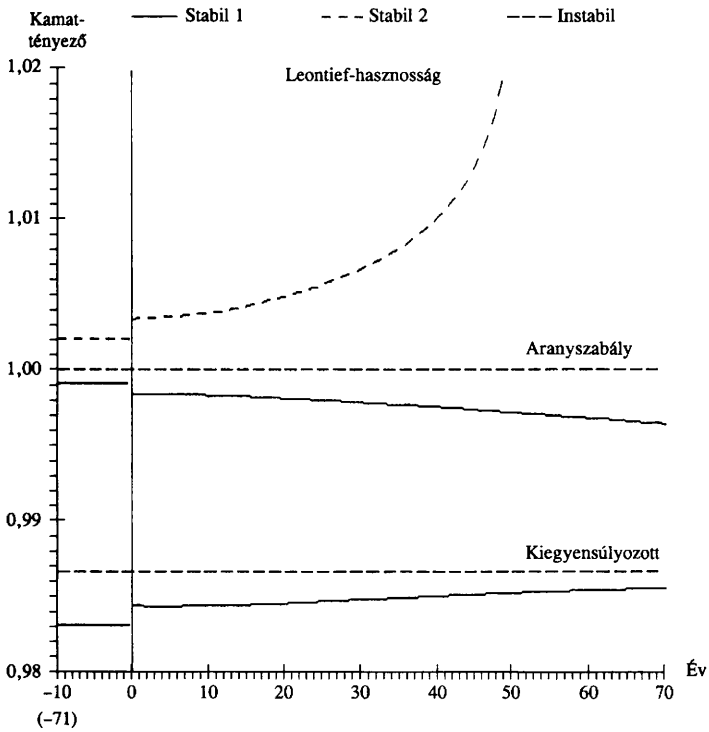
5. ábra
(In)stabilitás naiv várakozásoknál



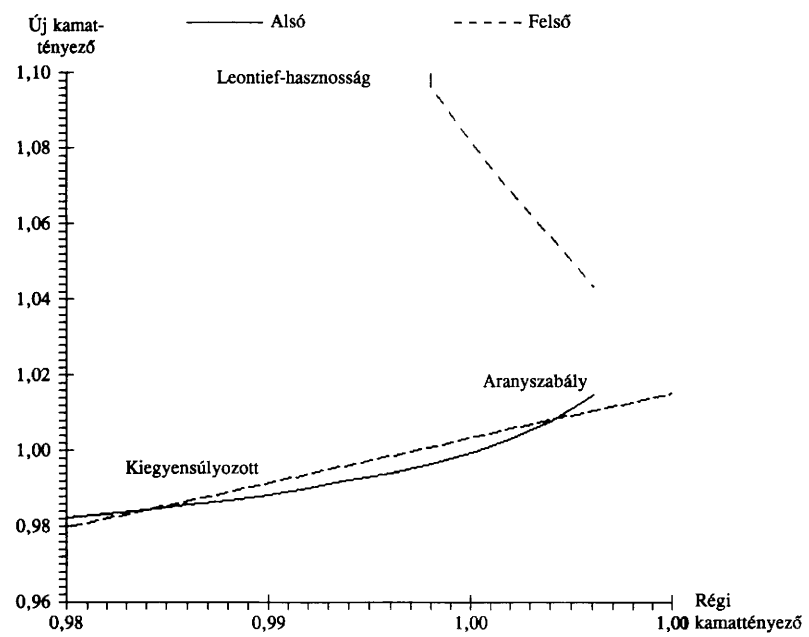
6. ábra
Aggregátor naiv várakozásoknál



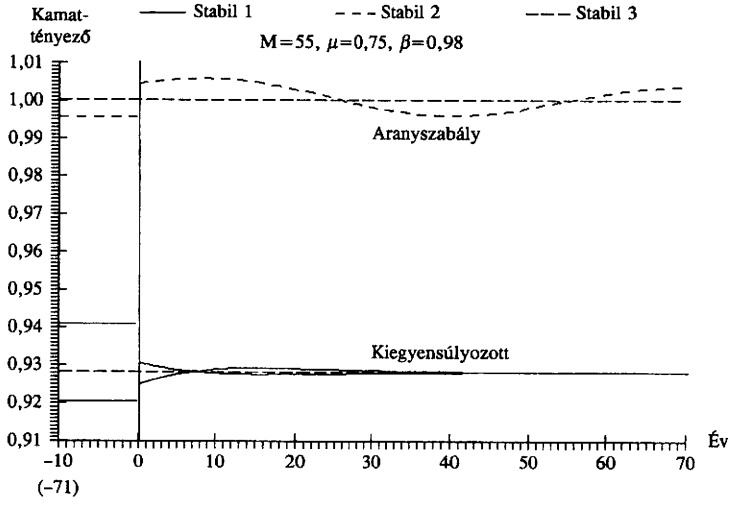
7. ábra
(In)stabilitás naiv várakozásoknál



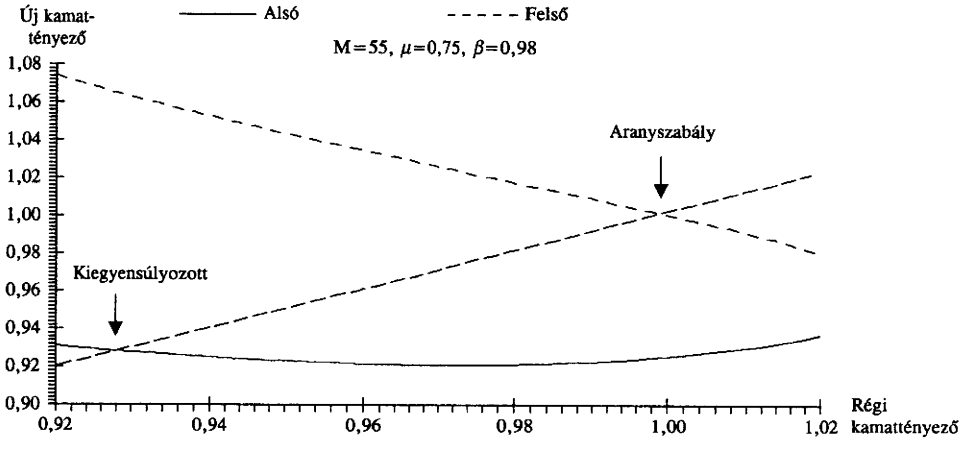
8. ábra
Aggregátor naiv várakozásoknál



9. ábra
Kettős stabilitás naiv várakozásoknál



10. ábra
Aggregátor naiv várakozásoknál



Függelék

A 3. segédtétel bizonyítása. Az alapötlet egyszerű. Tekintsük $t=0$-t és határozzuk meg r_D változó r_{-D+1} szerinti parciális deriváltját. Mivel $w_D=0$, $W_t=\mathbf{W}_t$. Vegyük észre, hogy r_{-D+1} nem szerepel sem $\mathbf{W}_0$-ban, sem $\mathbf{V}_0$-ban, sem $R^{-1}_{0,D-1}$-ben. Mostantól kezdve a bizonyításban az időindexet általában elhagyjuk.

Az $r_{-D+2}=\ldots=r_{D-1}=r_F$ feltevés miatt a szereplő függvények mindegyike egyváltozóssá válik. A rövidség kedvéért az $r=r_{-D+1}$ jelölést és a normális deriváltat használjuk.

$$G(r)=Q(r)^{1/\mu}r_F^{1-D}, \tag{F1}$$

ahol

$$Q(r)=\frac{\mathbf{S}(r)\Phi^D}{W-\mathbf{S}(r)\mathbf{V}}. \tag{F2}$$

Legyen $v(r)=W-\mathbf{S}(r)\mathbf{V}$ és F-fel indexszeljük a megengedett egyensúlyi kamattényező, r_F helyén felvett értékeket: például $Q_F=Q(r_F)$. (*F*1)–(*F*2) szerint

$$G'_F=\mu^{-1}Q_F^{1/\mu-1}Q'_Fr_F^{1-D}, \tag{F3}$$

ahol

$$Q'_F=\Phi^D\frac{\mathbf{S}'_FW_F}{v_F^2}. \tag{F4}$$

Az állandósult állapot definíciója szerint $r_F=Q_F^{1/\mu}r_F^{1-D}$, azaz $Q_F^{1/\mu}=r_F^D$, $Q_F^{1/\mu-1}=r_F^{(1-\mu)D}$. $Q_F=\Phi^D\mathbf{S}_F/v_F$ miatt $v_F=\Phi^D\mathbf{S}_F/r_F^{\mu D}$. De a (25) és a (24) miatt $\mathbf{S}_F=H_F$. Az (*F*4) és az *F*3) szerint

$$Q'_F=\frac{W_Fr_F^{2\mu D}}{\Phi^D\mathbf{H}_F^2}\mathbf{S}'_F,$$

és kihasználva, hogy r_F kitevőinek összege $(D-D\mu)+2\mu D=(1-D)+\mu D+1$,

$$G'_F=\mu^{-1}r_F^{\mu D+1}\Phi^{-D}W_FH_F^{-2}\mathbf{S}'_F. \tag{F5}$$

$\mathbf{S}'_F$ kiszámítása következik. Vegyük észre, hogy $r=r_{-D+1}$-től csak $\mathbf{S}$ [vö. (29)] függ: $\Phi^Dr^{1-\mu}r_F^{(1-\mu)(D-1)}H_{-D}(r)$. Elhagyva a $-D$ időindexet is, adódik

$$\mathbf{S}'_F=-\Phi^D(1-\mu)r_F^{-\mu}r_F^{(1-\mu)(D-1)}H_F-\Phi^Dr_F^{(1-\mu)D}H'_F, \tag{F6}$$

ahol

$$H'_F=\frac{W'_FV_F-W_FV'_F}{V_F^2}. \tag{F7}$$

Természetesen (27)–(28) szerint ($w_0=0$ miatt)

$$W'_F=-\sum_{1\le i<D}w_ir_F^{-2}r_F^{-i+1}=-r_F^{-1}W_F,$$

$$V_F' = -\mu \sum_{1 \le i \le D} \Phi^i r_F^{-\mu-1} r_F^{(1-i)\mu} = -\mu r_F^{-1}(V_F - 1).$$

A behelyettesítéseket elvégezve, H_F' számlálója egyszerűsödik: $r_F^{-1}(\mu-1)W_F V_F - r_F^{-1}\mu W_F$. Mivel $H = W/V$, az (F7)-ből következően

$$H_F' = r_F^{-1}(\mu-1)H_F - r_F^{-1}\mu H_F/V_F. \qquad (F8)$$

Mielőtt az (*F*6)-ba behelyettesítenénk a kapott számlálót, vegyük figyelembe, hogy r_F (*F*6)-beli mindkét kitevője $D-1-\mu D$. Azaz

$$S_F' = -\Phi^D r_F^{(1-\mu)D-2}[(1-\mu)H_F + H_F'] = \Phi^D r_F^{(1-\mu)D-2} W_F/V_F^2. \qquad (F9)$$

Az (*F*9)-et beírva az (*F*5)-be, adódik a (32).

b) $r_F = 1$-re (32)-ből $\tau_{-D+1} = 1$ következik.

Hivatkozások

CHAMPSOUR, P. [1990]: (szerk.) Essays in Honor of Edmund Malinvaud. MIT Press, Cambridge, MA.

GALE, D. [1973]: Pure Exchange Equilibrium of Dynamic Economic Models. Journal of Economic Theory, 6, 12–36. o.

GALE, D. [1974]: The Trade Imbalance Story. Journal of International Economics, 4, 119–137. o.

GHIGLINO, C.–TVEDE, M. [1995]: Endowments, Stability and Fluctuations in OG Models. Journal of Economic Dynamics and Control, 19, 621–654. o.

GRANDMONT, J.-M. [1985]: On Endogenous Business Cycles. Econometrica 45, 995–1045. o.

GRANDMONT, J.-M. –LAROQUE, G. [1990]: Stability, Expectations and Predetermined Variables. *Champsour* [szerk.], Vol. 1. 71–92. o.

KEHOE, T. J.–LEVINE, D. K. [1990]: The Economics of Indeterminacy in Overlapping Generations Models. Journal of Public Economics, 42, 219–243. o.

KIM, O. [1983]: Balanced Equilibrium in a Consumption Loans Model. Journal of Economic Theory, 29, 339–346. o.

KIRMAN, A. [1992]: Whom or What Does the Representative Individual Represent? Journal of Economic Perspectives, 6, 117–136. o.

LOVELL, M. C. [1986]: Tests of Rational Expectations Hypotheses. American Economic, 76, 110–124. o.

SAMUELSON, P. A. [1958]: An Exact Consumption–Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. Journal of Political Economy, 66, 467–482. o.

SIMONOVITS ANDRÁS [1992]: Indexált kölcsönök és várakozások matematikai elemzése. Közgazdasági Szemle, 3. sz. 262–278. o.

SIMONOVITS ANDRÁS [1994]: Együttélő nemzedékek modellcsaládja. Közgazdasági Szemle, 5. sz. 411–427. o.

SIMONOVITS ANDRÁS [1995]: Együttélő korosztályok modellcsaládja. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 358—386. o.

SIMS, C. A. [1986]: Comments. *Sonnenschein* (szerk.) [1986] 37–39. o.

SONNENSCHEIN, H. F. (szerk.) [1986]: Models of Economic Dynamics. Springer, New York.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. október (891–904. o.)

Kun János

Seigniorage és az államadósság terhei II.

A magyar eset

A tanulmány első része a seigniorage fogalmának történelmi fejlődését ismertette. Bevezette az ún. monopol seigniorage fogalmát, amely a szerző szerint alkalmasabb a pénzteremtésből származó monopoljövedelem meghatározására, mint a hazai szakirodalomban gyakrabban használt monetáris seigniorage.

Ez a rész az 1991–1995. évi konkrét adatok alapján vizsgálja az MNB bevételeit és ráfordításait, köztük a magyarországi seigniorage keletkezését és felhasználását. A seigniorage a vizsgált években a GDP 3-4 százalékát tette ki, ami nemzetközi összehasonlításban nem tekinthető kiemelkedően magasnak. Ennél jóval nagyobb bevételt biztosított a jegybank számára az átértékelési különbözet növekedése. A bevételek legnagyobb részét a költségvetésnek nyújtott jegybanki hitelek kamatszubvencionálásra használták fel. Ez az oka, hogy a jegybank nyeresége csak töredéke a seigniorage-jövedelemnek.

A tanulmány legfontosabb megállapítása, hogy a magyar gazdaságban a jegybank, illetve az állam nem nyer a magasabb infláció miatt növekvő seigniorage-bevételen, mivel az államadósság magasabb, mint a monetáris bázis.

Monetáris bázis Magyarországon

Mielőtt a seigniorage keletkezésének és felhasználásának hazai vizsgálatára rátérnénk, tisztázzuk, mit értünk, mit értsünk Magyarországon monetáris bázison. A magyar gyakorlatban a fogalom két meghatározása él. Mindkettő szerint a monetáris bázisnak része a jegybankon kívüli, más szóval a forgalomban lévő bankjegy- és érmeállomány. Az *első*, szélesebb meghatározás szerint a bankjegy- és érmeállományon kívül része a monetáris bázisnak a valutabelföldiek által a jegybanknál elhelyezett összes betét, az államháztartás betétei kivételével, tehát a külföldi pénznemben elhelyezett betétek is. A halmozódás elkerülése érdekében e definíció szerint a swap és devizabetétcsere-konstrukcióban a pénzintézeteknek nyújtott jegybanki hitel csökkenti a monetáris bázist. A *második*, szűkebben vett meghatározás szerint csak a jegybanknál forintban elhelyezett betétek tartoznak a monetáris bázisba. (E meghatározás szerint a swap és devizabetét-konstrukcióban nyújtott jegybankhitellel a monetáris bázist nem kell csökkenteni.)

A monetáris bázis fogalmára két célból van szükség. Használja ezt a monetáris aggregátumot a monetáris politika, és lényeges a seigniorage meghatározása szempontjából. Vizsgáljuk meg, hogy e két célnak inkább melyik definíció felel meg!

Kun János a Magyar Nemzeti Bank osztályvezetője.

A monetáris bázisnak a monetáris politika számára kiemelt jelentősége van. A pénzmultiplikátoron keresztül határt szab a gazdaságban lévő pénzmennyiségnek, a forgási sebességen keresztül befolyásolja a gazdasági aktivitást, változása jelentős hatást gyakorol az inflációra és a kamatszínvonalra.

Magyarországon törvény tiltja, hogy belföldiek egymásnak külföldi pénznemben fizetést teljesítsenek, s ez a gyakorlatban is csak egészen elvétve fordul elő, akkor is készpénzben, magánszemélyek között. Hazai bankok ugyan nyújthatnak hitelt belföldi vállalatoknak devizában, de ezt a belföldi vállalat vagy forintra váltja, vagy importbeszerzésre fordítja. Ezért a Magyarországon lévő devizabetétek nem multiplikálódnak. A monetáris bázisnak sem azt a részét, amely a kereskedelmi bankokban lévő devizabetétek miatt elhelyezett kötelező tartalék,[1] sem azt a részét, amely a pénzintézetek által a jegybankban elhelyezett devizabetét, a monetáris politikai döntésekhez nem célszerű figyelembe venni. A devizabetétek miatt a jegybankban elhelyezett kötelező tartalék monetáris szempontból olyan, mintha a jegybank a pénzmennyiségnek ezt a részét például jegybanki letéti jeggyel semlegesítette volna.

A devizabetéteknek a monetáris bázisban történő szerepeltetése mellett felhozható, hogy ezek potenciálisan multiplikálódhatnak, mivel bármikor forintra válthatók. Ez csak részben igaz, mivel a kereskedelmi bankok nyitottpozíció-korlátja gátat szab annak, hogy a devizabetéteket határ nélkül forintra váltsák. A forintra váltás különben is csak háromnapos késéssel lehetséges, éppen azért, hogy a jegybank a megnövekvő monetáris bázis semlegesítésére felkészülhessen. A potenciális monetáris bázis figyelemmel kísérése egyébként érdekes lehet, de ennek nem csupán a jegybankban lévő pénzintézeti devizabetétek a nyitottpozíció-korlát által meghatározott forintra váltható részének számbavételét kell jelentenie, hanem a pénzintézeteknél lévő, repóba potenciálisan bevonható állampapírállomány, a pénzintézetek által külföldön tartott, bármikor hazahozható deviza, valamint a pénzintézetek által nem igénybe vett külföldi hitelkeretek számbavételét is.

A seigniorage szempontjából sem célszerű beleszámítani a monetáris bázisba a jegybankban tartott pénzintézeti devizabetéteket. Elsősorban azért nem, mivel a seigniorage pénzteremtéssel kapcsolatos jövedelem, s ha egy pénzintézet a jegybankban devizabetétet helyez el, nem történik pénzteremtés. Ekkor azonban még keletkezhetne a jegybanknak monopoljövedelme, ha előírná a pénzintézetek számára, hogy devizájukat nála helyezzék el, s ezekre a betétekre a piacinál alacsonyabb kamatot térítene. Létezik ugyan előírás, amely korlátozza a pénzintézetek számára a deviza külföldön tartását, viszont a jegybank a nála elhelyezett devizabetétek után piaci kamatot térít. Ezt az bizonyítja, hogy a pénzintézetek nem használják ki azt a lehetőséget, hogy devizájukat külföldön tartsák: az előírtnál több devizát tartanak a jegybanknál.

A seigniorage szempontjából a monetáris bázis részének kell tekinteni a pénzintézetek devizabetéteik után képzett kötelező tartalékát, mivel a kötelező tartalék elhelyezése érdekében pénzteremtés történt. Indokolja ennek az aggregátumnak a számbavételét az is, hogy a jegybank e betétek után a piacinál alacsonyabb kamatot térít, jóllehet a kamat itt magasabb, mint a forintforrások után képzett kötelező tartalék esetén. (Amennyiben a devizaforrások után elhelyezett kötelező tartalékra fizetett kamat magasabb lenne a pénzpiaci kamatnál, nem keletkezne seigniorage, hanem seigniorage-felhasználás történne. A vizsgálat során azonban ezt is figyelembe kellene venni.)

A magyarországi készpénzpénzforgalom sajátossága, hogy a Magyar Posta emissziós tevékenységet is végez. E tevékenysége során a Posta úgy működik, mintha az MNB kirendeltsége lenne. A Postánál lévő emissziós készpénz fizikailag a jegybankon kívül van, ezért a jegybank mérlegében a forgalomban lévő készpénz részeként szerepel, s

[1] A devizabetétek miatti kötelező tartalékot is forintban kell elhelyezni.

jelenleg minden definíció szerint része a monetáris bázisnak. Ez azonban több szempontból célszerűtlen. A monetáris politika oldaláról azért, mivel ez a készpénzmennyiség az MNB és a Posta közötti megállapodás módosulása vagy a Posta által bevezetett szervezési változtatások, esetleg csak egy nagyobb mennyiségű készpénz jegybankba történő beszállítása esetén egyik napról a másikra jelentősen változhat, ami a monetáris bázis jelentős változását idézi elő. Egy ilyen változás a monetáris politika számára téves információt továbbít. A seigniorage számítása szempontjából az emissziós készpénz számbavétele a monetáris bázis meghatározása során azért nem célszerű, mivel erre a készpénzre a Posta a jegybanktól kamatmentes hitelt kap, s ezért a készpénzállománynak ezen a részén nincs seigniorage-jövedelem.

Összefoglalva: A seigniorage számításához a monetáris bázist úgy definiálom, hogy az a forgalomban lévő készpénzt tartalmazza a postai emissziós készpénz kivételével, s tartalmazza a jegybankban forintban elhelyezett kötelező és szabad tartalékot. Javaslom, hogy a monetáris politika egy ennél is szűkebb monetáris bázist használjon: ne vegye figyelembe a pénzintézetek devizaforrásai után képzett kötelező tartalékot sem.

Azt gyanítom, félreértés következménye az a magyar gyakorlat, amely szerint a monetáris bázishoz hozzátartoznak a jegybankban elhelyezett devizabetétek. A külföldi tankönyvek a monetáris bázist úgy definiálják, hogy a belföldi pénzintézeteknek a jegybankban elhelyezett összes betétje része a monetáris bázisnak. Nem tartják szükségesnek megjegyezni, hogy csak a hazai pénznemben elhelyezett betétekről van szó, mivel a fejlett országokban a jegybankok nem fogadnak el hazai pénzintézetektől idegen pénznemben betéteket.

A seigniorage keletkezése Magyarországon

Vessünk egy pillantást az MNB 1995. évi mérlegére! Ne az általában publikált mérleget vizsgáljuk, amely csak a külföldi és belföldi eszközök és források szerint csoportosít, hanem az úgynevezett pénzintézeti mérleget, amely a deviza- és forinteszközöket és forrásokat is elkülöníti.

1. táblázat

A Magyar Nemzeti Bank mérlege, 1994. december 31.
(milliárd forint)

Eszközök *(A)* (forint)		Forrás *(L)* (forint)	
Hitel államháztartásnak		Betét államháztartástól	398,1
kamatozó	1129,5	Betét pénzintézetektől	291,2
nem kamatozó	2023,3	Készpénz (Posta nélkül)	481,5
összesen	3152,8	Posta kamatmentes nettó betét	3,14
Hitel pénzintézeteknek	244,7		
Forint összesen	3397,5	Forint összesen	1173,9
Deviza		*Deviza*	
hitel belföldieknek	59,7	belföldiek betétei	903,9
hitel külföldieknek	1808,3	külföldiek betétei	3088,4
Deviza összesen	1868,0	Deviza összesen	3992,3
Egyéb	154,9	Egyéb	252,8
		Adózott eredmény	1,4
Mindösszesen	5420,4	Mindösszesen	5420,4

A mérleget átrendezve, a megfelelő tételeket nettósítva a következő mérleget kapjuk.

2. táblázat
A Magyar Nemzeti Bank mérlege, 1995. december 31.
(milliárd forint)

Eszközök *(A)* (forint)		Forrás *(L)* (forint)	
Hitel államháztartásnak (nettó)*	2754,7	Betét pénzintézetektől	291,2
Hitel pénzintézeteknek	244,7	Készpénz (Posta nélkül)	484,6
Egyéb nettó**	-99,3		
Nettó devizakövetelés	-2124,3		
Mindösszesen	775,8	*Mindösszesen (monetáris bázis)*	775,8

* Az MNB adózott eredményével csökkentve.
** Postai emissziós készpénzzel együtt.

A fentiekből látható, hogy az MNB-nek az államháztartás részére nyújtott hitelei jelentősen meghaladják a monetáris bázis értékét, sőt az államháztartásnak nyújtott nem kamatozó hitelek is a monetáris bázisnak több mint a felét teszik ki. Magyarország esetében tehát az I. rész A monetáris seigniorage kritikája című pontban kifejtetteken túl a monetáris seigniorage azért sem használható, mert a monetáris bázis növekményét nem foghatjuk fel úgy, hogy ez többlet ingyenpénzt jelent az államháztartás részére, hiszen az államháztartás a jegybanktól több ingyenhitelt kap, mint amekkora a monetáris bázis. Másképpen fogalmazva: az MNB-nek az államháztartás részére nyújtott hiteleit csak kisebb részben fedezi a monetáris bázis, nagyobb részben az MNB devizaadósság-állománya fedezi. A devizaadósság-állomány kamatterheit az MNB-nek ki kell gazdálkodnia, s ebben a seigniorage-nak nagy szerepe van. De nem a monetáris, hanem a monopol seigniorage-nak.

Ezért a magyarországi seigniorage keletkezését az opportunity cost, illetve a monopoljövedelem fogalma alapján, az I. részben szereplő (3), illetve a (11) képlet gondolatmenetét követve közelítem meg. Az 1991–1995. évekre vonatkozóan végeztem számításokat. Éves átlagos adatokat használok.

A seigniorage leglényegesebb forrása a forgalomban lévő készpénzmennyiség, a postai emissziós készpénz kivételével. Mivel Magyarországon az érmekibocsátás is az MNB monopóliuma, az érmekibocsátásból származó monopoljövedelem is a jegybanknál jelentkezik.

A seigniorage további lényeges forrása a pénzintézeteknek a jegybankban elhelyezett kötelező tartaléka. Az MNB különböző mértékű kamatot fizet a forint- és a devizaforrások után elhelyezett kötelező tartalékra. A devizaforrások után elhelyezett kötelező tartalékra fizetett kamat magasabb, de általában még ez is elmarad a pénzpiaci kamattól, ezért a seigniorage számítása során a devizaforrások után elhelyezett kötelező tartalékra fizetett kamatot is figyelembe kell venni.

Előfordul, hogy valamilyen számítási hiba vagy óvatosság miatt egyes pénzintézetek több pénzt tartanak a kötelezőtartalék-számlán, mint amennyit a kötelező tartalék rátája indokolna. A többletelhelyezés után az MNB nem térít kamatot. Tehát a többlettartalék-elhelyezés miatt az MNB többletseigniorage-bevételhez jut. Olyan esetek is előfordulnak, hogy a pénzintézetek az előírtnál kevesebbet tartalékolnak, s ezt az MNB szankcionálja: az elmaradt tartalékot utólag egy nem kamatozó, úgynevezett szankciós betétszámlára utaltatja. Ekkor is többletseigniorage-bevétel keletkezik. Ezeket a bevételeket nem tudtam számszerűsíteni. Az ebből származó hiba azonban nem jelentős.

A monetáris szabályozás sajátos eszköze volt 1992-ig az importfedezeti letét, illetve a külkereskedelmi célbetét. E betéteknek az MNB-ben történt elhelyezésére – a kötelező tartalékhoz hasonlóan – az MNB monopóliuma következtében került sor, e betételhelyezés miatt pénzteremtés történt, s az MNB e betétekre is a piaci kamatoknál kevesebbet térített. Ezért e betétek után is képződött seigniorage-jövedelem.

Végül figyelembe kell vennünk a pénzintézeteknek az MNB-ben tartott elszámolási számláik átlagos állományát is. Erre az állományra az MNB nem térít kamatot. Ezt a számlát 1994 októberében összevonták a kötelező tartalék számlájával, ezért az 1994. évi átlagos állománya a korábbi évinél alacsonyabb, s a jövőben a seigniorage e forrásával már nem számolhatunk.

3. táblázat
A seigniorage komponensei Magyarországon

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Éves átlagos forgalomban lévő készpénzállomány (milliárd forint)	246,9	299,8	368,0	423,8	450,7
Éves átlagos postai emissziós készpénzállomány (milliárd forint)	26,6	31,4	32,7	20,5	1,7
Seigniorage-termelő készpénzállomány (1.–2.) (milliárd forint)	220,3	268,4	335,3	403,3	449,0
MNB pénzintézetek forintforrásai utáni kötelező tartalékszámlájának éves átlagos állománya (milliárd forint)	90,8	159,3	158,7	150,4	186,1
Forintforrások utáni kötelező tartalékszámla éves átlagos kamatlába (százalék)	19,8	8,7	2,0	4,7	14,5
MNB pénzintézetek devizaforrásai utáni kötelező tartalékszámlájának éves átlagos állománya (milliárd forint)	15,8	25,7	15,1	19,6	43,9
Devizaforrások utáni kötelezőtartalékszámla éves átlagos kamatlába (százalék)	32,2	19,8	19,6	17,1	26,9
Importfedezeti letét/külkereskedelmi célbetét (éves átlagos állomány, milliárd forint)	16,4	5,2	..	..	..
Importfedezeti letétre (külkereskedelmi célbetétre) fizetett kamat (százalék)	22,5	21,9	..	..	..
Pénzintézetek éves átlagos elszámolási számla állománya a jegybanknál (milliárd forint)	16,8	19,0	14,0	6,6	..

A seigniorage számításához a monopol seigniorage gondolatmenete alapján három kamatláb között választhatnánk. Tekinthetnénk reprezentatív kamatlábnak a jegybank tárcájában lévő államadósság kamatlábát. Mivel ennek jelentős része nem piaci kamatozású, tekinthetnénk a piaci kamatozású államötvény-állomány kamatlábát. A vizsgált időszakban azonban előfordult, hogy az MNB-nek vásárlási kötelezettsége volt, így nem biztos, hogy a hozzá került államkötvény-állomány valóban piaci kamatozású. Másik lehetőség, hogy a devizaeszközök – a leértékelési nyereséggel növelt – kamatlábát vegyük alapul. Látni fogjuk azonban, hogy a vizsgált időszakban a belföldi kamatláb jelentős kockázati prémiumot tartalmazott, ezért ennek a kamatlábnak az alkalmazása félrevezető eredményt adna. Marad a harmadik lehetőség: a pénzintézeteknek piaci feltételekkel

nyújtott hitelek kamatlába. Ez az MNB által a pénzintézeteknek nyújtott átlagos éven belüli repó- és betétcserehitel kamatlábát jelenti. Lehetséges lenne még a három kamatlábból valamiféle átlagot számolni, de ez csak tompítaná a két előbbi kamatláb körüli problémákat.

A seigniorage számításához alkalmazott kamatlábat és az ennek alapján számított seigniorage-t a *4. táblázat* tartalmazza.

4. táblázat
A seigniorage-jövedelem összetevői és összege
(milliárd forint)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Kamatláb (százalék)	31,9	29,2	21,3	26,4	32,8
Seigniorage					
- Éves általagos készpénzállomány miatt	70,3	78,4	71,4	106,5	147,3
- Forintforrások utáni kötelező tartalék miatt	11,0	32,7	30,6	32,6	34,1
- Devizaforrások utáni kötelező tartalék miatt	-0,0	2,4	0,3	1,0	2,6
- Importfedezeti letét, külkereskedelmi célbetét miatt	1,5	0,4	..	..	..
- Pénzintézetek elszámolásiszámla-állománya miatt	5,4	5,5	3,0	1,7	..
Monopol seigniorage összesen	88,1	119,4	105,3	141,8	184,0
Nominális GDP	2498,3	2942,7	3548,3	4364,8	5500,0
Seigniorage a GDP százalékában	3,5	4,1	3,0	3,3	3,3

A *4. táblázatból* látható, hogy a vizsgált években seigniorage a GDP 3-4 százalékát tette ki. Az adatokat az I. rész *1. táblázat* adataival összevetve megállapítható, hogy a magyarországi opportunity cost vagy monopol seigniorage az Európai Unió országainál magasabb, de az eltérés Görögországhoz és Spanyolországhoz képest nem jelentős. Ennek oka, hogy ezekben az országokban is viszonylag magas az infláció, s viszonylag magas a készpénztartás.

A *4. táblázat* szerint a GDP százalékában mért seigniorage 1992-ben 1991-hez viszonyítva 0,6 százalékponttal nőtt. A növekedésben a tartalékráta-emelés és a tartalékra fizetett kamatok jelentős csökkenése játszotta a legnagyobb szerepet. 1993-ban a seigniorage 1,1 százalékpontos csökkenése következett be. Ennek elsődleges oka a kamatok csökkenése volt.

A magyarországi seigniorage keletkezésében legnagyobb szerepet a készpénz játssza. A készpénzállomány miatt létre jövő seigniorage a különböző években kétharmados-háromnegyedes arányt képvisel az összes seigniorage-jövedelemben.

A nagyobb készpénzhasználat természetesen növeli a jegybank költségeit, mivel több pénzt kell nyomtatni, több pénz kopik. Ennél azonban jóval jelentősebb a készpénzhasználat miatti seigniorage-jövedelem. A készpénz előállítási költsége ugyanis csak a kisebb címletű érméknél haladja meg a névértéket, s minél nagyobb a címlet, annál nagyobb az előállítási költség és a névérték közötti különbség.[2] A készpénzmennyiség növekedése általában teljes egészében a legnagyobb címletű papírpénz iránti igény növekedésében jelentkezik. Csak hiperinfláció esetén fordul elő, hogy a készpénz előállítási költsége meghaladja a seigniorage-t.

[2] Egy ötezer forintos bankjegy előállítási költsége például 13 forint, s egy ilyen bankjegy mintegy három évig marad forgalomban.

A világban az a jellemző, hogy a jegybankok nem nyereségérdekeltek, a seigniorage-bevételhez passzívan viszonyulnak, a magasabb gazdaságpolitikai célokat, például a minél alacsonyabb inflációt, a feketegazdaság szűkítése érdekében a készpénzforgalom korlátozását előnyben részesítik, még akkor is, ha ezek következében a seigniorage-jövedelem csökken. A seigniorage csökkenését eredményező jegybanki, illetve kormányzati lépések azonban általában nem öncélúak. A kormányzatok minden bizonnyal mérlegelik, hogy például a készpénzben történő nagy összegű kifizetések megtiltása miatt javuló adózási fegyelem, illetve adóellenőrzés többletbevételei, valamint a feketegazdaság visszaszorítása miatt javuló állampolgári közérzet több haszonnal jár, mint a csökkenő seigniorage miatti veszteség.

A magyar gyakorlatban azonban öncélúnak tűnik az a terv, amely szerint a kormányzat kötelezővé tenné, hogy a közalkalmazottak fizetésüket ne készpénzben, hanem bankszámlára kapják. Egy ilyen előírás racionális lehet, ha a pénzszállítás, pénzszámlálás költségeit összevetnék a közalkalmazottak minden bizonnyal csökkenő készpénztartásából eredő seigniorage-bevétel csökkenésével, s az adódna, hogy a bankszámlára utalás gazdaságosabb. Ilyen számítás azonban nem történt. (Ha egy közalkalmazott kifejezetten kéri, hogy keresetét vagy annak egy részét közvetlenül bankszámlájára utalják, ezt a kérést, ha technikailag lehetséges, teljesíteni kell. Ez jelenti a kormányzat semleges hozzáállását a seigniorage-bevételhez.)

Az MNB egyéb bevételei

A jegybank seigniorage-on kívüli bevételeit az előző – I. – részben számba vettem. Az ott leírtak a Magyar Nemzeti Bankra is vonatkoznak. A jegybank jövedelmeit az I. rész (13) egyenletének gondolatmenete alapján csoportosítom. Létezik azonban az MNB-nek egy olyan rendkívül jelentős bevétele, amelyről az I. részben nem szóltam, mert speciális magyar jelenség. A számbavételt ezzel kezdem.

Az átértékelési különbözet

Az átértékelési különbözet keletkezése a tervgazdaság időszakába nyúlik vissza. Akkor alakult ki az a ma is élő gyakorlat, hogy az állam nem közvetlenül vesz fel hiteleket külföldön, hanem a Magyar Nemzeti Bankon keresztül. Az állam nem fizeti ki kamat formájában a forrásköltségeknek azt a részét, amely az MNB devizatartozásainak a forint leértékelése, valamint a keresztárfolyamok változása miatt történő növekedéséből adódik. Ezt átértékelési különbözet (más szóval árfolyam-különbözet, leértékelési veszteség vagy átértékelési veszteség) címén fizeti ki. Erre a kifizetésre az MNB a kialakult szabályozás szerint automatikusan hitelt nyújt az államnak. Az adósságterheknek ez a része nem jelenik meg a költségvetés folyó kiadásai között, így az adósságteher teljes súlya még a döntéshozók jelentős része előtt sem ismert, s a költségvetés hiánya külföld számára is jobban prezentálható.

Ráadásul: az MNB a költségvetésnek e címen nyújtott hitelei kamatmentesek és lejárat nélküliek. A jegybanktörvény 1994. évi módosítása tartalmaz első ízben előírásokat arra vonatkozóan, hogy az e címen kapott hiteleket a költségvetés fokozatosan piaci kamatozású, lejárattal rendelkező kötvényekre váltsa át.[3] A (13) egyenlet a speciális magyar viszonyok között tehát a következőképpen módosul.

[3] 1994-ben 57,1, 1995-ben 72 milliárd forintot kötvényesítettek. (Ezt a számítások során figyelembe veszem, az éves növekményhez hozzáadom.)

$$S + (FL - FA)[i^* - (i_{FL} + e)] + OR + (FL - FA)e = \\ = NG\,(i^* - i_{NG}) + B\,(i^* - i_B) + FA\,(i_{FL} - i_{FA}) + OE + P.$$

Az átértékelési különbözet ily módon történő kezelése a monobankrendszerben, az első olajárrobbanás után, a hetvenes évek közepén alakult ki. Akkor a jegybank csak az államnak, illetve állami vállaltoknak nyújtott hiteleket. A nettó devizatartozást a jegybank tehát csak az államnak kölcsönözte tovább. Mindegy volt, hogy az állam a kamat egy részét, a leértékelési veszteséget explicit formában, vagy az „asztal alatt" átértékelési különbözetként biztosítja a jegybanknak. Azt a megoldást választották, hogy a költségvetés explicit formában csak a külföldi forrásköltségeket fizette. Az elszámolást tovább egyszerűsítette, hogy a jegybank a kamat egy részére, az átértékelési különbözetre, automatikusan hitelt nyújtott. A költségvetés elsődleges egyenlege általában úgyis negatív volt, a kamatfizetés tehát mindenképpen hitelből történt volna. A fenti egyenlet a monobankrendszerben tehát a következőképpen egyszerűsödött:

$$S + OR = FA(i_{FL} - i_{FA}) + OE + P.$$

A következő feltételezéseket tettük:

$$NG = FL - FA,$$
$$i_{FL} = i_{NG},$$
$$B = 0.$$

Érthető volt, hogy az átértékelési különbözet révén keletkezett államadósságra az állam nem fizetett, illetve (mivel jegybanki önállóságról nem lehetett beszélni) a jegybank nem kért kamatot, s e hitelnek nem volt lejárata. Abban az időben a kimutatott hazai infláció alacsonyabb volt a külföldinél, és általában felértékelő árfolyam-politikát folytattak. A rendszer megalkotói úgy vélhették, hogy hosszabb távon is a forint felértékelődésével lehet számolni, s ezért ez az adósságelem eltűnik. (Az átértékelési nyereséget ezen adósságelem csökkentésére kell fordítani.)

A forint tartós felértékelődésére vonatkozó elgondolás nem igazolódott. Az árértékelési különbözet 1995 végén már a monetáris bázis két és félszeresét is meghaladta.[4]

A nettó devizaforrások továbbkölcsönzése miatti nyereség

A korábbiakban láttuk, hogy a magyar államadósság-kezelés speciális körülményei miatt a jegybank forrásai között a deviza jóval nagyobb súllyal szerepel, mint az eszközök között. A jegybank a devizaforrásokat forintban továbbkölcsönzi. A nettó devizaforrások forintban történő továbbkölcsönzéséből jelentős nyereség származik. Ez a nyereség a magyar viszonyok között explicit formában – a seigniorage-hoz hasonlóan – nem jelentkezik, mivel az MNB forinteszközei után az esetek jelentős részében nem piaci kamatot kap. Számba kell azonban vennünk, hogy a kamatszubvenció forrásait megkapjuk. E nyereség számításához szükséges adatokat az 5. *táblázat* tartalmazza. Alapvető a külföldi eszközök kamatlábának (i_{FL}) kiszámítása. A kamatláb meghatározásához figyelembe vettem a nem kamatozó forrásokat (IMF-betét) és a forrásszerzéssel kapcsolatos egyéb költségeket (a kötvénykibocsátás költségeit) is.

A forintleértékelések és a keresztárfolyam-változások hatását (e) az 1992–1994. évekre vonatkozóan úgy számszerűsítettem, hogy az átértékelési különbözet éves növekményét elosztottam az éves átlagos nettó devizatartozással. 1994-re és 1995-re vonatkozóan

[4] Az államnak az MNB devizaforrásainak átértékeléséből adódó adósságáról egy korábbi tanulmányomban egyébként más közelítésben részletesen írtam (*Kun* [1994]).

az átértékelési különbözet éves növekményéhez hozzáadtam az abban az évben piaci kamatozású kötvényre átváltott átértékelési különbözetet.

5. táblázat
A külföldi és belföldi kamatláb közötti kapcsolat
(százalék)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Devizatartalékokra kapott kamat (i_{FA})	6,4	6,4	6,3	4,2	6,3
Devizaforrásokért fizetett átlagos kamat (i_{FL})	8,0	8,0	7,2	6,7	6,9
$i_{FL} - i_{FA}$	1,6	1,6	0,9	2,5	0,6
Leértékelési veszteség (e)	18,4	8,3	18,0	15,3	24,6
$i_{FL} + e$	26,4	16,3	25,2	22,0	31,5
Seigniorage számításához alkalmazott kamatláb (i^*)	31,9	29,2	21,3	26,4	32,8
Belföldi kockázati prémium [$i^*-(i_{FL}+e)$]	5,5	12,9	-3,9	4,4	1,3

A vizsgált években 1993 kivételével a seigniorage számításához alkalmazott kamatláb magasabbnak bizonyult, mint amit az adott évben ténylegesen végrehajtott leértékelések *ex post* indokoltak. Ez azt jelenti, hogy a forintmegtakarításokon kockázati prémium realizálódott. Ezt a prémiumot a jegybank realizálta, amennyiben továbbkölcsönzött forintban külföldi valutában felvett hiteleket. 1993-ban viszont a devizaforrások továbbkölcsönzésén veszteség keletkezett.

Abból a tényből, hogy 1993-ban a belföldi kamatszínvonal éves átlagban alacsonyabb volt, mint amit a külföldi kamatok és a leértékelés indokolt, nem vonható le az a következtetés, hogy abban az évben pénzügyi elnyomás történt volna annak érdekében, hogy a költségvetés alacsonyabb kamattal jusson hitelhez. A kamatok csökkenése 1992-ben a pénzintézeti törvény, a számviteli törvény és a csődtörvény bevezetése miatt óvatossá vált hitelezési tevékenység következtében kezdődött el. A monetáris politika nem tartotta szükségesnek, hogy a kamatalakulást befolyásolja, mivel az infláció csökkenésében bízott, s a folyó fizetési mérleg 1990 és 1992 között aktívumot mutatott. A fizetési mérleg problémái a statisztika hiányosságai miatt csak késve, 1993-ban váltak nyilvánvalóvá (*Tarafás* [1994]).

Az *6. táblázatban* számba vettem a jegybank összes bevételét, köztük az egyéb bevételeket is. E sorban nem vettem figyelembe a külföldi értékpapírok árfolyamnyereségét, mert ez számítási módszerem szerint a devizatartalékok hozamát növeli.

6. táblázat
Az MNB bevételei a GDP százalékában

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Átértékelési különbözet növekedése	10,4	3,8	8,3	7,2	11,9
Nettó devizatartozás továbbkölcsönzése miatti nyereség	3,1	5,9	-1,8	2,1	0,6
Egyéb bevételek	0,8	1,2	1,2	1,4	1,1
Seigniorage	3,5	4,1	3,0	3,3	3,3
Összes bevétel	17,7	14,9	10,7	14,0	16,9

Az MNB ráfordításai

Az MNB ráfordításait két csoportba sorolhatjuk. Az első csoportba azok a támogatások tartoznak, amelyeket a jegybank a gazdaság egyéb szereplőinek: az államháztartásnak, a pénzintézeteknek, és a pénzintézeteken keresztül a vállalkozásoknak nyújt. Ezek a ráfordítások általában kamattámogatás formáját öltik, a jegybank a piaci kamatszínvonal alatt, illetve kamatmentesen nyújt hiteleket. A támogatások másik formája díjmentes vagy a tényleges költségeket nem fedező díjért nyújtott szolgáltatások. (Például az MNB részvétele az állampapír-forgalmazásban, valuták beszerzése, terítése, szaktanácsadás pénzintézetek, vállalatok részére világbanki hitelek felvételéhez.) E ráfordításokat itt nem tudtam számba venni, ezek a működési költségek között szerepelnek.

A ráfordítások másik csoportja az MNB működésével kapcsolatos kiadások.

1. Az MNB leglényegesebb ráfordítása az államháztartásnak nyújtott kamattámogatás. Ennek meghatározásához át kell tekintenünk az MNB és az államháztartás kapcsolatrendszerét.

Az MNB az államháztartásnak kamatozó és kamatmentes hiteleket nyújt. A kamatozó hitelek két részből tevődnek össze: az alacsony kamatozású, ún. régi hitelekből, s az MNB tárcájában lévő állampapírokból. Ez utóbbi állomány esetében is lehet szó kamattámogatásról, mivel a hosszabb lejáratú állampapírok egy része piaci kamatozás alatti. A hitelek másik része kamatmentes hitel. Ennek döntő része az úgynevezett átértékelési különbözet, de 1994 októberétől 1995 végéig élt egy másik fajtája is: a számla-visszacsatolás következtében létrejött hitel. Technikailag ez azt jelentette, hogy az MNB a központjában vezetett költségvetési intézményi számlák pozitív egyenlegének 60 (1995 februárjától 80) százalékának megfelelő kamatmentes hitelt nyújtott a központi költségvetésnek. Ez az eljárás azonban nem változtatott azon, hogy pótlólagos hitelnyújtás történt. A támogatásjelleget hangsúlyozza, hogy a kamatmentes hitel olyan számlák visszacsatolása eredményeképpen is létrejött, amelyek után az MNB kamatot térített.

Az MNB-nek 1991-ben 59,9 milliárd, 1992-ben 60,9 milliárd forint nem kamatozó transzferábilisrubel-követelése volt. E követeléseket az állam 1992 végén megvásárolta az MNB-től, helyette közel piaci kamatozású értékpapírokat adott. E követelések az állam irányította KGST-kereskedelem következtében jöttek létre. E hitelek keletkezése „az állam bűne". Ezért e hiteleket 1991-ben és 1992-ben az államadósság részeként szerepeltetem.

Az MNB és az államháztartás közötti kapcsolat másik ága, hogy az MNB vezeti a költségvetési intézmények és az államháztartás egyéb alrendszereinek a számláit, tőlük betéteket fogad el. A számlák egy része után kamatot térít.

Az MNB és az államháztartás kapcsolatának része még, hogy az állam egyes, nemzetközi szervezetektől felvett devizahiteleket az MNB-nél betétként elhelyezi. Az MNB által e hitelek után térített devizakamatok megegyeznek azzal, amit az állam a hitelnyújtónak fizet. E hitelek következében jövedelemtranszfer nem történik, ezért ezekkel nem foglalkozom.

7. táblázat
Az MNB és az államháztartás kapcsolata
(éves átlagos állomány milliárd forintban)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Átértékelés miatti államadósság	706,3	825,9	1064,7	1310,6	1962,6
Hitelszámla-visszacsatolás miatt	..	..	..	5,6	77,2
Kamatmentes transzferábilisrubel-követelés	59,9	60,9	..	..	..
Államháztartás nem kamatozó betétje	123,9	165,0	88,4	110,5	118,0
Nettó kamatmentes hitel államháztartásnak	642,3	721,8	976,3	1205,7	2000,7
Kamatozó államadósság	824,5	855,0	978,2	1071,9	1150,6
Államháztartás kamatozó betétje	33,6	62,3	48,4	17,6	24,5
Nettó kamatozó hitel államháztartásnak	790,9	792,7	929,8	1054,3	1047,2
Nettó kamatozó hitel kamatlába (százalék)	9,7	10,3	10,5	13,7	16,1

2. A pénzintézeteknek nyújtott kedvezményes kamatozású hitelek egy része deklaráltan is kedvezményes kamatozású: a privatizációval, az új vállalkozások indításával, az exporttal, az idegenforgalommal kapcsolatosak, s ide tartoznak az 1991 előtt nyújtott refinanszírozási hitelek. Létrejön azonban kamatszubvenció azoknál a hiteleknél is, amelyek deklaráltan nem kedvezményes kamatozásúak, a hitelezés alapkamaton történik. Ilyen például a világbanki hitelek továbbkölcsönzése. Ennek okát abban kell keresni, hogy az MNB a vizsgált időszak egészében az infláció mérséklődését hirdette, s ennek alátámasztására negatív hozamgörbét alkalmazott.

3. Számba veszem az I. rész (13) képlete alapján a devizatartalék-tartás költségeit is. Az MNB tartalékai után kevesebb kamatot kap, mint amennyibe a tartalék képzéséhez szükséges hitel felvétele kerül. Csökkenti a tartalékokért kapott kamatot, hogy az MNB eszközei egy részét nem kamatozó formában: aranyban, valutában, nem kamatozó IMF-betétben tartja.

Az IMF egyébként az MNB-ben is tart nem kamatozó betétet. Ez a devizahitelek átlagos kamatlábát csökkenti. Ez utóbbi betét általában kevesebb, mint Magyarország nem kamatozó betéte az IMF-nél. Tehát az IMF-tagság költsége ezen a soron szerepel.

A devizatartalékok között nem vettem figyelembe az 1991-ben és 1992-ben az MNB könyveiben szereplő nem kamatozó transzferábilisrubel-követeléseket, mivel ezt az államadósság részeként vettem számba.

8. táblázat
A devizatartalék-tartás költségeinek meghatározása

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Devizaforrás és -eszköz kamatláb-különbsége ($i_{FL} - i_{FA}$), (százalék)	1,6	1,6	0,9	2,5	0,6
Teljes követelésállomány (FA), (milliárd forint)	389,0	581,2	783,5	1143,4	1755,4
Devizatartalék-tartás költsége $[FA(i_{FL} - i_{FA})]$, (százalék)	6,2	9,3	7,4	28,8	10,5

4. A további ráfordítások az MNB eredménykimutatásából kiolvashatók. A pénzforgalommal kapcsolatos ráfordítások a Postának, a Pénzverőnek és a Bankjegynyomdának fizetett térítéseket tartalmazzák. A készpénzkezeléssel kapcsolatban az MNB-n belül fel-

merülő költségek a banküzem működési költségei között szerepelnek – együtt az MNB egyéb költségeivel. A céltartalékképzés az egyéb ráfordítások és veszteségek általában legjelentősebb tétele.

5. Végül a *9. táblázatban* szerepeltetem az MNB adózás előtti eredményét. Szempontunkból érdektelen, hogy az MNB adót vagy nyereséget fizet-e a költségvetésnek.

9. táblázat
Az MNB ráfordításai a GDP százalékában

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Kamatszubvenció					
államháztartás nem kamatozó hiteleire	8,2	7,2	5,9	7,3	11,9
államháztartás kamatozó hiteleire	7,0	5,1	2,8	3,1	3,4
pénzintézeteknek nyújtott hitelekre	1,1	0,8	0,2	0,4	0,6
Devizatartalék-tartás költsége	0,2	0,3	0,2	0,7	0,2
Pénzforgalommal kapcsolatos ráfordítások	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Banküzem működési költsége	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Egyéb ráfordítások és veszteségek	0,4	1,0	0,9	0,6	1,0
Adózás előtti eredmény	0,4	0,3	0,4	1,0	0,1
Összes ráfordítás	17,7	14,9	10,7	13,4	17,5
Hiba	0,0	0,0	0,0	0,6	–0,6

A *9. táblázatból* látható, hogy a vizsgált években az államháztartásnak nyújtott kamatszubvenció a ráfordítások mintegy háromnegyed részét tette ki. A szubvenció növekvő része a nem kamatozó hitelekre nyújtott kamatszubvenció. Míg ez 1991-ben az államháztartásnak nyújtott szubvenció alig több mint felét tette ki, az arány 1994-re 70 százalékra nőtt. Az ok elsősorban az, hogy a nem kamatozó hitelek állománya jelentősen növekedett a vizsgált időszakban. Az államháztartásnak nyújtott kamatszubvenció a GDP 9-15 százalékát érte el.

A többi kiadás az államháztartásnak nyújtott kamatszubvenciónál nagyságrenddel kisebb. Említést érdemel a pénzintézeteknek nyújtott hitelek szubvencionálásának csökkenése 1993-ig, ami az 1991 előtt nyújtott refinanszírozási hitelek csökkenő állományával magyarázható. 1994-ben a kamatszubvenció növekedésnek indult, a kedvezményes kamatozású privatizációs hitelek növekvő aránya következtében.

A devizatartalék-tartás költségei 1994-ben jelentősen nőttek. Ez nagyobb részben az eszköz- és forráskamatlábak növekvő különbségével magyarázható, kisebb részben a növekvő tartalékokkal.

A pénzforgalommal kapcsolatos költségek 1994-ben több mint duplájára növekedtek. Ennek oka az érmecsere.

A bevételek és a ráfordítások összevetése

A bevételeket és kiadásokat bemutató *6.* és *9. táblázatot* összevetve, megállapítható, hogy az MNB egyéb bevételei – tehát a jegybank pénzteremtéssel nem összefüggő monopol- és nem monopol jellegű bevételei – csaknem teljes egészében fedezetet biztosítanak a pénzforgalommal kapcsolatos ráfordításokra, az MNB működési költségeire és egyéb ráfordításaira, veszteségeire s a devizatartás költségeire is. Ha az MNB-nek nem lennének kamatszubvencionálási feladatai, a seigniorage a vizsgált években csaknem teljes egészében a jegybank nyereségét növelte volna.

A legnagyobb kamatszubvenciós teher az MNB-nél lévő államadósság s ezen belül is a nem kamatozó államadósság miatt keletkezik. Az átértékelési különbözet növekedése és a nettó devizatartozás továbbkölcsönzése miatti nyereség erre együttesen sem biztosít fedezetet. A seigniorage nagyobb részét felemészti az államadósság kamatterhe. Emellett kisebb részben a pénzintézeteknek nyújtott kedvezményes kamatozású hitelek szubvencionálására fordítódik.

Mindez azt eredményezi, hogy az MNB eredménye a seigniorage-nál nagyságrenddel kisebb, s az MNB-n keresztül megvalósuló jövedelemtranszferhez képest elenyésző. A jegybanki nyereség borotvaélen táncol. 1993-ban a jegybank ténylegesen veszteséges lett volna, s ezt csak úgy lehetett elkerülni, hogy az állam az utolsó pillanatban többletkamatfizetést teljesített. (1996-ra jelentős veszteség várható.)

Az infláció hatása a seigniorage-ra és a jegybank eredményére

Az I. rész Inflációs adó című fejezetének gondolatmenete alapján vizsgáljuk meg, hogy a seigniorage 1991 és 1995 között mennyiben tekinthető inflációs adónak! Az infláció mérésére a GDP-deflátort használom.

10. táblázat
Az infláció és a seigniorage közötti kapcsolat
(százalék)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995
Alkalmazott kamatláb (i^*), (1)	31,9	29,2	21,3	26,4	32,8
GDP-deflátor, (2)	25,4	21,6	21,3	19,5	24,1
Reálkamatláb (1)–(2)	6,5	7,6	0,0	6,9	8,7
A kamat inflációtartalma (2)/(1)	79,6	73,9	100,0	73,9	73,5

A *10. táblázatból* látható, hogy a vizsgált években – 1993 kivételével – az MNB által alkalmazott kamat mintegy háromnegyede az inflációt kompenzálta, tehát a seigniorage háromnegyede inflációs adónak tekinthető. Más szóval: ha nem lett volna infláció, s a reálkamatláb változatlan lett volna, a seigniorage negyede lett volna a ténylegesnek. 1993-ra ez a gondolatmenet nem alkalmazható, mivel erre az évre nulla reálkamatláb adódott. A gondolatmenet szerint, ha ebben az évben nem lett volna infláció, a jegybank a repóhiteleket kamatmentesen nyújtotta volna, ami elképzelhetetlen.

Végül megvizsgáltam, hogyan alakult volna a jegybank eredménye, ha nem lett volna infláció 1991 és 1995 között. A bevételek jelentősen csökkentek volna. Láttuk, hogy a seigniorage negyedére esett volna. Ennél is jelentősebb kiesés lett volna, hogy mivel nem lett volna leértékelés, nem nőtt volna az átértékelési különbözet. Ez – mint láttuk – a jegybank legnagyobb bevételi forrása volt. Lényegesen csökkentek volna azonban a kiadások is, mivel lényegesen kevesebbet kellett volna kamatszubvencióra fordítani, különösen az államháztartásnak nyújtott hitelek szubvencionálására.

A vizsgálat legfontosabb megállapítása, hogy az infláció megszűnése vagy jelentős csökkenése esetén az erőteljesen csökkenő seigniorage-bevétel nem sodorná a jegybankot veszteségbe. Az államháztartásnak nyújtott kamatszubvenció ugyanis a seigniorage csökkenésénél még nagyobb mértékben csökkenne. Ez abból következik, hogy az MNB

által a költségvetésnek nyújtott kamatmentes hitelek állománya nagyobb, mint a monetáris bázis.

Az infláció csökkenésénél nagyobb érvágást jelentene az MNB nyereségére, ha csökkenne a nettó devizaforrások továbbkölcsönzése miatti nyereség, tehát ha csökkenne a belföldi kamatokban a külföldi kamatokhoz képest megmutatkozó kockázati prémium. Ez azonban azt jelentené, hogy csökkenne az állam kamatterhe. Nemcsak a költségvetés jegybankkal szemben fennálló kamatterhe csökkenne, hanem a jegybankon kívüli államadósság kamatterhe is. Az így felszabaduló forrásokat az költségvetés felhasználhatná arra, hogy csökkentse a jegybanknál lévő kamatmentes adósságát, és ez helyreállíthatná a jegybanki mérleg egyensúlyát.

A vizsgálat megállapítását másképpen fogalmazva: a magyar körülmények között az infláció növekedése nem eredményez állami többletbevételt. Ennek nem az I. rész Inflációs adó című fejezetben leírt jelenség az oka: hogy a jegybankpénz-kereslet infláció szerinti rugalmassága negatív lenne. A seigniorage-bevétel az infláció növekedésével nő. Nő azonban a jegybanknál lévő államadósság szubvencionálási igénye is, s ez felemészti a seigniorage-bevétel növekedését.

A fenti megállapítás akkor is igaz lenne, ha az államadósság döntő része nem a jegybanknál lenne. Ekkor az infláció növekedése miatt magasabb seigniorage-t ugyan átutalná a jegybank a költségvetésnek, ez azonban nem eredményezne a költségvetés számára eloszthatő többletjövedelmet az államadósság terheinek növekedése miatt.

Hivatkozások

Dedák István [1996]: Seigniorage, költségvetési deficit, agggregált kereslet. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Kun János [1994]: Külső adósságkezelés – mi változna, ha változna? Közgazdasági Szemle, 9. sz.

MNB[1992]: A minimális tartalékok szabályozása az OECD-országokban. Magyar Nemzeti Bank, nemzetközi pénzügyi elemzések osztálya, június, kézirat.

Obláth Gábor–Valentinyi Ákos [1993]: Seigniorage és inflációs adó. Közgazdasági Szermle, 10., 11. sz.

Pete Péter [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Tarafás Imre [1994]: Monetáris politika, árfolyam-politika – perspektívában. Külgazdaság, 10. sz.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. október (905–919. o.)

Kuti Éva

A nonprofit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában

A magyarországi nonprofit szektor 1989 óta bekövetkezett gyors növekedése bonyolult jelenség, benne a gazdaság több különböző szereplőjének törekvései összegeződnek. Ezek a törekvések nem mindig mutatnak egy irányba, s ennek megfelelően a nonprofit szervezetek is nagyon sokfélék, és sok különböző funkció betöltésére vállalkoznak. Egymás mellett működnek a civil társadalom szervezetei és a nagy állami alapítványok, az adománygyűjtők és az adományosztók, az érdekvédők és a szolgáltatók, a néhány ezer forintból gazdálkodó kicsi és a százmilliók fölött rendelkező óriás szervezetek. A tanulmány arra tesz kísérletet, hogy a szektort a maga komplexitásában, mint a helyzetből fakadó kihívásokra adott intézményes társadalmi választ tekintse át, szembesítse a statisztikai tényeket a szakmai közvéleményben élő hitekkel és tévhitekkel, s ezzel hozzájáruljon egy „valóságbarát" nonprofit szabályozás és támogatás-politika megalapozásához.

Bevezetés, avagy megsértődjünk-e a valóságra?

Van a magyar gazdaságnak egy szektora, amely az általános stagnálás és hanyatlás közepette viharos gyorsasággal fejlődött. A rendszerváltást követő négy év alatt szervezeteinek számát és bevételeit egyaránt megötszörözte, kilépett a periférikus jelenségeket övező homályból, s széles körben ismert, bár erősen vitatott jelentőségű gazdasági szereplővé vált. Nevet is kapott, ha nagyon idegen hangzásút és kissé félrevezetőt is: nonprofit szektornak hívják.

Az alapítványok, egyesületek, klubok, körök, önsegélyező csoportok, tömegszervezetek, szakmai és gazdasági érdekképviseletek, köztestületek, közhasznú társaságok, vallási és politikai szervezetek alkotta *nonprofit intézményegyüttes rendkívül sokszínű*. Viszonylag jól megkülönböztethetően elválik ugyan a profitcélokat követő piaci, illetve a közvetlen állami irányítás alatt működő kormányzati szektortól, ez a belső heterogenitás mégis megnehezíti, hogy sajátosságait és működési mechanizmusait mint egy önálló szektor jellemzőit egységben kezeljük és próbáljuk megérteni. Így alakulhatott ki az a helyzet, amelyben majd *minden elemzőnek „megvan a saját nonprofit szektora"*.

A gomba módra szaporodó nonprofit szervezetek olyan sokféle formát öltöttek, olyan változatos funkciók betöltésére vállalkoztak, és annyira különböző módokon működtek, hogy mindenki könnyedén rájuk vetíthette a saját érdekeiből és értékrendjéből fakadó praktikus vagy ideologikus reményeit, várakozásait, esetleg ellenérzéseit. [1] A sok kisebb-nagyobb egyesület megjelenésében sokan és szívesen látták a civil társadalom erősödésé-

[1] Ezt a hibát első írásaiban a szerző is elkövette.

Kuti Éva közgazdász, Nonprofit Kutatócsoport.

nek jeleit, remélték, hogy az adományosztó alapítványok nemcsak a finanszírozást teszik többcsatornássá, az elosztási döntéseket demokratikusabbá, hanem a társadalmi egyenlőtlenségek enyhítéséhez is hozzájárulnak. Voltak, akik a leépülő állami szociálpolitika szerepkörének részleges átvételét várták a nonprofit szervezetektől. A paternalista állam hívei ugyanezt a lehetőséget veszélyként élték meg, s ezért elutasították a nonprofit megoldásokat. A civil kezdeményezéseket sokan mint az emberi jótékonyság és segítőkészség megnyilvánulását üdvözölték, mások – éppen ellenkezőleg – az önérdeket és az adócsalási motívumokat keresték a jótékonysági akciók mögött. Volt, aki a hatékonyság növekedését várta a nonprofit szolgáltatások bővülésétől, mások attól tartottak, hogy a nem hivatásos szolgáltatók megjelenése a szakszerűség csökkenéséhez vezet. Egyesek a fejlődés motorját látták a magánkezdeményezések innovatív jellegében, mások a nonprofit vállalkozások gyenge anyagi és szakmai megalapozottságát mint a szolgáltatások stabilitását és megbízhatóságát veszélyeztető tényezőt érezték fontosabbnak.

A sort még lehetne folytatni, de a probléma ennyiből is érzékelhető. A még nagyon kialakulatlan, gyorsan változó, rendkívül heterogén nonprofit intézményegyüttes az egymással ellentétes várakozások és előítéletek kereszttüzébe került. Fejlődését, teljesítményeit, a vele kapcsolatos *tényeket* többnyire nem önmagukban, belső összefüggéseiket szem előtt tartva értékeltük és értelmeztük, hanem saját feltevéseink igazolását kerestük – és részben meg is találtuk – bennük. A nonprofit szervezetek annyira sokfélék, hogy közöttük mindenre elegendő példát és ellenpéldát lehet találni. Az már temperamentum és intellektuális igényesség kérdése, hogy a szemlélő csupán az előfeltevéseit próbálja igazolni, vagy hajlandó tudomást venni az azokat cáfolni látszó jelenségekről is. Az ellendrukkerek dolga persze könnyebb: a negyvenezer nonprofit szervezet működésében bőven találnak annyi „mutatós" gazdasági és politikai visszaélést, kudarcot, szakszerűtlenséget, amellyel előítéleteik alátámaszthatók. A jó rendszerint csendben történik, így azt viszonylag egyszerű figyelmen kívül hagyni. Nehezebb dolguk van azoknak, akik pozitív várakozásokkal fordulnak a nonprofit szektor felé. Nagyon elfogultnak kell lenni ahhoz, hogy észre se vegyük a sok-sok visszás vagy önmagában nem is negatív, de a szektorral kapcsolatos ideálképünkbe nem illő jelenséget. S ha egyszer észrevettük, akkor nehéz megállni, hogy csalódottnak ne érezzük magunkat, „meg ne sértődjünk a valóságra".

Pedig a kiábrándultság rossz tanácsadó. A szemlélőket és elemzőket a nonprofit szektortól való elfordulásra indíthatja; az aktivistákat arra, hogy saját, nemesnek tudott törekvéseiket megkülönböztetve elzárkózzanak a szektor más típusú szervezeteitől; a döntéshozókat pedig arra, hogy a szabályozás és a támogatáspolitika eszközeivel megpróbálják a saját ideálképükhöz igazítani a valóságot.

Ennek a tanulmánynak az a célja, hogy *a magyar nonprofit szektort a maga komplexitásában, mint a helyzetből fakadó kihívásokra adott intézményes társadalmi választ* kísérelje meg áttekinteni. A szerző természetesen nem tudja átlépni a saját árnyékát, nem ígérhet tehát teljesen értékmentes megközelítést, de annyit igen, hogy az elemzés során a tényekből indul ki, nem pedig a valóságon kéri számon a maga értékrendjének érvényesülését.

Mennyire „civil" és mennyire „állami" a magyar nonprofit szektor?

A harmadik szektor rendszerváltást követő gyors fejlődése azért következhetett be, mert a nonprofit szervezeti formák a gazdaság és a társadalom valamennyi szereplőjének kínáltak bizonyos előnyöket, s ezek a szereplők többségükben (ha nem is mind azonos mértékben) készek és képesek voltak e lehetőségek kiaknázására.

A leglátványosabb, legnagyobb publicitást kapó akciókat – paradox módon – maga az állam és a kormányzati intézmények hajtották végre. Egymás után hozták létre a nagy állami alapítványokat azzal a feladattal, hogy gondoskodjanak a kulturális élet, az ifjúságvédelem, a vállalkozásfejlesztés, a munkahelyteremtés, a szociális ellátás stb. területére szánt állami támogatások pályázati úton történő elosztásáról. Országos jelentőségű tudományos, kulturális és szociális intézményeket alakítottak át előbb alapítvánnyá, majd közalapítvánnyá, köztestületté, közhasznú társasággá. A helyi önkormányzatok szintén követték a központi kormány példáját. Ugyanakkor az egyre súlyosabb finanszírozási problémákkal küszködő költségvetési intézmények (iskolák, kórházak, könyvtárak stb.) részben saját kezdeményezésből, részben felügyeleti szervezeteik bátorítása nyomán sorra szervezték meg a magántámogatások összegyűjtésére szánt alapítványaikat.

Mindez sokakban azt a benyomást keltette, hogy a magyar nonprofit szektor fejlődésében az állam játssza a meghatározó szerepet, a kezdeményezések és a szektorba áramló pénzek egyaránt igen nagy részben a kormányzati oldalról jönnek. Mint az *1.* és a *2. táblázatból* kiderül, a tömegkommunikáció híradásaiból leszűrhető összkép és az adatok éles ellentmondásban vannak egymással.

1. táblázat

A nonprofit szervezetek megoszlása alapítók szerint, 1993

Az alapítók megnevezése	A megoszlás százaléka
Csak magánszemély	58,3
Csak kormányzati szervezet vagy költségvetési intézmény	10,3
Csak nem állami szervezet	15,6
Magánszemély és szervezet	15,8
Összesen	100,0

Forrás: Bocz és szerzőtársai [1995].

A kormányzat és a költségvetési intézmények által alapított nonprofit szervezetek aránya 1993-ban (későbbi adataink sajnos nincsenek) alig haladta meg a 10 százalékot. A szektor állami támogatottsága tartósan messze elmarad a nyugat-európaitól, mi több, még az amerikai szintet sem éri el.

2. táblázat

A nonprofit szektor bevételeinek szerkezete nemzetközi összehasonlításban, 1990-ben (százalék)

Ország	Állami támogatás	Magán-támogatás	Tevékenység bevétele
Anglia	40	12	48
Egyesült Államok	29	19	52
Franciaország	60	7	33
Japán	38	1	61
Magyarország	*23*	*20*	*57*
Magyarország, 1994	*21*	*21*	*58*
Németország	68	4	28
Olaszország	43	4	53
A hét ország átlaga	43	10	47

Forrás: Salamon–Anheier [1995]; *Bocz és szerzőtársai* [1996].

Adataink határozottan arra utalnak, hogy az állami pénzek nonprofit szektorba való átcsoportosítása – bár fontos volt – nem játszott meghatározó szerepet a szektor fejlődésében. Mint a *2. táblázat* Magyarországra vonatkozó soraiban látható, a bevételek szerkezete 1990 és 1994 között lényegében változatlan maradt. Ennek a változatlanságnak csak az lehet a magyarázata, hogy a nonprofit szervezetek a költségvetésen kívüli forrásokat is képesek voltak mozgósítani, s minden két forintnyi közvetlen állami támogatáshoz nyolc forint egyéb eredetű jövedelmet tettek hozzá. Meglepő gyorsasággal sajátították el a pályázati és egyéb adományszerzési módszereket. Megtalálták azokat a rétegeket, amelyek nemcsak igényt tartottak szolgáltatásaikra, hanem fizetni is tudtak értük. Ugyanakkor arra is jutott energiájuk, hogy vállalkozási tevékenységgel próbálkozzanak, valamelyest ezzel is javítva alaptevékenységük anyagi feltételeit. Ezeknek a nem állami forrásoknak a bevonását kezdetben viszonylag nagyvonalú, utóbb már egyre szűkülő adókedvezmények segítették. Ennek a közvetett állami támogatásnak kétségkívül volt bizonyos pozitív hatása a nonprofit szektor adományszerzési esélyeire, illetve gazdálkodási lehetőségeire. A magántámogatásokból és a saját tevékenységből származó összegek egy része (durva becslés szerint körülbelül 20-25 százaléka) tehát tulajdonképpen átengedett költségvetési bevétel volt. Az arányokból azonban nyilvánvaló, hogy a bevételeken belül még ennek figyelembevételével is a magánforrások domináltak.

Összefoglalva: a magyar nonprofit szektorra gyakorolt állami befolyás a valóságban sokkal kisebb, a szektor jóval „civilebb", mint ahogy azt a felszíni jelenségek alapján általában gondolni szokás. Ez a „civil" jelleg azonban a hétköznapokban egészen mást jelent, mint amit a civil társadalomnak a rendszerváltás körüli vitákban divatba jött, s azóta is bizonyos áhítattal használt fogalma sugall.

Jelenti mindenekelőtt azt, hogy a nonprofit szervezetek döntő többsége az állampolgárok, illetve a magánszférába tartozó szervezetek kezdeményezésére, azok érdekeit követve jött létre. A szóban forgó érdekek nem feltétlenül esnek egybe a csupa nagybetűs társadalom, a köz érdekeivel, de általában olyan szükségletekhez vagy olyan társadalmi kihívásokhoz kapcsolódnak, amelyekre valamilyen formában közösségi válaszokat célszerű adni. A szervezetek létrehozásának motívumai igen sokfélék lehetnek.

– A leggyakoribb valószínűleg az, amikor az emberek egyszerűen a szabadidejük eltöltése érdekében, a hozzájuk hasonló érdeklődésű, társadalmi helyzetű, kulturális hátterű partnerek társaságát keresve, szerveződnek egyesületekbe.

– Hasonló a tevékenysége, de más a lélektani funkciója azoknak a csoportoknak, amelyek a különböző problémákkal (például magány, idős kor, egészségkárosodás) küzdők szabadidős együttlétének biztosítására jönnek létre.

– A közös problémák mentén szerveződő egyesületek egészen más típusát alkotják azok a szervezetek, amelyeknek nem egyszerűen a társas együttlét a célja, hanem a kölcsönös segítségnyújtás, a válságos élethelyzetbe került vagy tartósan nehéz körülmények között élő emberek (például munkanélküliek, alkoholisták, nagycsaládosok, volt állami gondozottak) közös erőfeszítése a kiútkeresésre.

– Lényegében ugyanezeknek, valamint a még náluk is sokkal elesettebb, már önsegítő csoportok létrehozására sem képes rászorulóknak (például hajléktalanok, szegények) az ellátására, támogatására természetesen mások is létrehozhatnak a szó klasszikus értelmében vett jótékony szervezeteket. Ezek speciális alfaját alkotják a vállalati szociális alapítványok, amelyek azonban rendszerint csak az alapító közvetlen érdekeltségi körébe tartozóknak nyújtanak támogatásokat.

– A kiszolgáltatottak, segítségre szorulók vagy éppen társadalmi diszkriminációtól szenvedők iránti elkötelezettség motívuma nem okvetlenül a jótékonyság irányába visz. Egy másik logika mentén olyan jogvédő szervezetek létrehozása is következhet belőle, amelyek az említett csoportok számára több figyelmet és kedvezőbb körülményeket követelnek.

– Ugyanezt a jogvédő tevékenységet, amennyiben nem nagyon elesettek, természetesen maguk az érintettek is megszervezhetik.

– Nagy számban jönnek létre olyan szervezetek is, amelyeknek nem egyes embercsoportok, hanem veszélyben levő értékek (például a kulturális örökség, műemlékek, népi hagyományok, természeti értékek) megvédése a célja.

– Gyakori cél a közrend és a közbiztonság védelme, valamint a tűz elleni védekezés és a balesetek, természeti csapások áldozatainak megmentése.

– Az állampolgárok jelentős része hajlandó közösségi cselekvésre a szűkebb környezetének szépítése, a település vagy lakókörzet kommunális fejlesztése érdekében.

– Sok és sokféle érdek fűződik a gazdaság- és vállalkozásfejlesztéshez is, az ezzel foglalkozó szervezetekben a magánszemélyek és a gazdálkodó egységek egyaránt szerepet vállalnak.

– Nonprofit szervezetek létrehozására indíthatnak adott esetben a szakmai (például speciális kutatási területek művelésére, oktatási módszerek, gyógyítási eljárások alkalmazására, avantgarde művészeti produkciók létrehozására irányuló) ambíciók is.

– Nagyon gyakori, hogy elkötelezett szakemberek egyszerűen az őket alkalmazó intézmény (például gyermekotthon, múzeum, könyvkiadó) megmentése vagy finanszírozási gondjainak enyhítése érdekében hoznak létre az intézményt segítő szervezeteket.

– Ugyanez a kezdeményezés kiindulhat a szolgáltatásokat igénybe vevő fogyasztóktól is, ha esélyt látnak arra, hogy a támogató szervezetek közreműködésével számottevően javuljon a szolgáltatások minősége vagy választéka.

– Hasonlóan tipikus célja a nonprofit szervezetek alapításának valamilyen nagyobb beruházás (például templomépítés, műszerbeszerzés, emlékmű felállítása) vagy nagyszabású rendezvény (például fesztivál, sportesemény) tető alá hozása.

– A szakmai, gazdálkodói vagy munkavállalói érdekek érvényesítésének legkézenfekvőbb intézményes megoldása a különböző szakmai kamarák, szövetségek, gazdakörök, ipartestületek, szakszervezetek létrehozása.

– Alakulhatnak nonprofit szervezetek politikai és ideológiai célzattal is, akár önállóan, akár valamely párt vagy egyház holdudvarán belül, annak törekvéseit támogatva, de akár egy-egy személy hatalmi-politikai ambícióinak kielégítésére is.

– A nyugdíjas kor biztonságának megteremtésére, illetve a betegség okozta anyagi kockázat csökkentésére törekvők is választhatnak nonprofit szervezeti formát, mégpedig az önkéntes kölcsönös biztosító pénztárakét.

– Végül – kár lenne tagadni – a nonprofit szervezetek létrehozásának mozgatórugója néha az adókedvezményekkel való visszaélés szándéka, a rejtett profitmotívum.

A fenti felsorolás nem ad ugyan minden részletre kiterjedő képet a nonprofit szervezetek által megtestesített szándékokról és törekvésekről, de arra talán mégis alkalmas, hogy érzékeltesse, milyen jelentős társadalmi erők és milyen változatos szükségletek állnak a szektor rendkívül gyors növekedésének hátterében. Ha Magyarországon nem is működik sok olyan egyesület és alapítvány, amely kifejezetten az állampolgári jogok érvényesítésére vagy a társadalmi haladás általános támogatására szerveződött volna, maguk az emberek polgárként és nem alattvalóként viselkednek, amikor a legkülönbözőbb célok érdekében civil szervezeteket hoznak létre. Kétségtelen, hogy ezek a szervezetek többségükben a mindennapi élet apró szükségleteihez igazodnak, s közvetlenül nem a társadalom egészét, hanem csak annak szűkebb csoportjait szolgálják. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a társadalom egészsége végső soron legalább annyira függ a hétköznapi problémák megoldásában segítséget kínáló, az aktív cselekvésbe és a kisebb, helyi közösségekbe való beilleszkedés lehetőségeit biztosító szervezeti hálótól, mint a makrotársadalmi intézményektől.

Amikor „a szabadság kis köreit" emlegetjük, általában nem olyan szervezetekre gon-

dolunk, mint például a munkanélküliek népművészeti egyesülete s a mellette működő alapítvány, amely sejthetően az egyesületi tagok által készített szőttesek és hímzett terítők értékesítését végzi. Pedig az ilyen „földhözragadt" próbálkozások jelzik igazán, hogy az állampolgárok széles körének vannak saját válaszkísérletei az égető társadalmi problémákra, s ezek gyakran öltenek nonprofit intézményi formákat. A magyar nonprofit szektor ebben az értelemben mindenképpen „civil". Nagyon fontos lenne, hogy a nonprofit jelenség megítélése és a szektor szabályozása a továbbiakban egyre inkább a valóságnak erre a misztifikációtól mentes elemzésére épüljön. Hasonló jelentőségű a jótékonysági elem tényleges súlyának a felmérése s az erre vonatkozó illúziókkal való leszámolás is.

Mennyi a jótékonyság és mennyi az önérdek szerepe a nonprofit szektor bővülésében? Mekkora a szektorban folyó tevékenység redisztribúciós hatása?

Meglepően sokan gondolják azt, hogy az öntevékeny szervezetek klasszikus funkciója a jótékonyság, s a mai nonprofit szervezetek legfőbb feladata is a rászorulók megsegítése, vagy legalábbis az kellene hogy legyen. Furcsa, hogy ez a meggyőződés ilyen szilárdan tartja magát, hiszen immár évszázadokkal hagytuk magunk mögött azt a fejlődési szakaszt, amikor még valóban túlsúlyban voltak a jótékony célú alapítványok és egyesületek. Már a reformkori beszámolókban is érzékelhető, hogy a gazdaságfejlesztési, oktatási, kulturális és szabadidős tevékenységet folytató egyesületek sokkal gyorsabban szaporodtak, mint a jótékony szervezetek. 1862-ben, az első teljes körű magyarországi statisztikai felmérés időpontjában a szociális és egészségügyi célú egyesületek aránya már együttesen is csak 30 százalék volt, s ez az arány azóta is tovább csökkent. Mi több, magukon a szociális szervezeteken belül is szép számmal vannak (már a középkorban is voltak – lásd például bányatársládák, temetkezési egyletek) olyanok, amelyeknek nem a kifelé irányuló jótékonyság, hanem a tagok közötti kölcsönös segítségnyújtás a funkciója.

A szervezetszámból levonható következtetéseket támasztják alá a nonprofit szektor bevételi szerkezetéről rendelkezésre álló adatok is. Mint a *2. táblázat*ból már láttuk, a jótékonysággal leginkább összefüggésbe hozható magántámogatások aránya a fejlett országokban még alacsonyabb is a magyarországinál. A hazai bevételek összetevőit részletesebben bemutató *3. táblázat*ból az derül ki, hogy a nonprofit szervezeteknek juttatott magántámogatások nagyobbik fele külföldről, illetve alapítványoktól, egyházaktól, szakszervezetektől és más nonprofit szervezetektől származik. A belföldi magánszemélyek és vállalatok 1994-ben (körülbelül egynegyed–háromnegyed arányban) összesen közel 15 milliárd forintnyi adománnyal támogatták a nonprofit szektort, s ennek körülbelül egyötöde jutott a szociális területen működő szervezeteknek.

Természetesen nem tudhatjuk, hogy az említett összegekből mennyit emésztett fel maguknak a támogatott szervezeteknek a működtetése, s mekkora hányaduk szolgálta végül a kívülállók, illetve az adományozókhoz szorosan kötődők támogatását, de maga a nagyságrend egyszerre két dolgot is mutat. Az egyik az, hogy *a jótékonyság nem hiányzik a magyarországi gyakorlatból*, a másik pedig az, hogy *ugyanakkor a nonprofit szektor egészén belül a jótékonysági elem semmiképpen sem meghatározó jelentőségű*. Témánk szempontjából mindkét következtetés egyformán fontos.

Az első azért, mert új megvilágításba helyezi azt a szélsőségesen pesszimista képet, amelyet egyes elemzők – többek között éppen az alapítványi botrányok kapcsán – rajzolnak a magyar társadalomról. A magyar polgárok a rendelkezésre álló statisztikai információk szerint egyáltalán nem önzőek és nem közömbösek. Ezt nemcsak a pénzbeli adományok viszonylag magas összege, valamint az a tény bizonyítja, hogy az adományok lakossági jövedelmekhez viszonyított aránya Magyarországon semmivel sem ala-

csonyabb, mint például Franciaországban, hanem egy 1993-as lakossági adatgyűjtés (*Czakó és szerzőtársai* [1995]) is. Ennek során valamennyi, az adományozással és az önkéntes munkával kapcsolatos pozitív állítás általános egyetértésre talált, különösen az, amely szerint a gyerekeken, öregeken, súlyos betegeken segíteni erkölcsi kötelesség. Szintén erősnek bizonyult a szegények és a menekültek iránti szolidaritás. A megkérdezettek nem láttak ellentmondást a magánjótékonyság szükségessége és az állam azon kötelezettsége között, hogy törekedjen a szociális problémák megoldására. *Az állampolgárok nyilvánvalóan a jóléti társadalom vegyes modelljében gondolkodnak: elfogadják saját felelősségüket, és önként hajlandók bizonyos terheket vállalni, de nem akarják magánkezdeményezésekkel helyettesíteni az állam ellátási felelősségét.*

3. táblázat
A nonprofit szektor bevételei bevételi források szerint, 1994

Bevételi forrás	A bevétel	
	összege (millió forint)	megoszlása (százalék)
Normatív költségvetési támogatás	3 617,6	2,5
Nem normatív költségvetési támogatás	19 971,0	13,8
Normatív önkormányzati támogatás	433,2	0,3
Nem normatív önkormányzati támogatás	5 738,2	4,0
Összes állami támogatás	*29 760,0*	*20,6*
Vállalati támogatás	11 484,1	8,0
Lakossági támogatás	3 428,4	2,4
Külföldi támogatás	8 997,1	6,2
Támogatás nonprofit szervezetektől	6 677,6	4,6
Összes magántámogatás	*30 587,2*	*21,2*
Tagdíjbevétel magánszemélyektől	6 696,8	4,7
Tagdíjbevétel jogi személyektől	7 243,2	5,0
Alaptevékenység árbevétele	19 943,8	13,8
Alaptevékenység összes bevétele	*33 883,8*	*23,5*
Kamat- és hozambevétel	13 353,8	9,3
Vállalkozási bevétel	29 797,2	20,7
Gazdálkodási tevékenység összes bevétele	*43 151,0*	*30,0*
Egyéb bevétel	6 749,9	4,7
Összes bevétel	*144 131,9*	*100,0*

Forrás: Bocz és szerzőtársai [1996].

Hogy ez a segítőkészség nemcsak szavakban van meg, azt a pénzbeli támogatásokra vonatkozó információknál is megbízhatóbban mutatják a természetbeni adományok és az önkéntes munka adatai (*4. táblázat*).

4. táblázat

Az egészségügyi és szociális célú nonprofit szervezeteknek nyújtott természetbeni adományok és a számukra végzett önkéntes munka, 1993

Tevékenységi terület	A természetbeni adományokat nyújtók száma	Az egy év alatt végzett önkéntes munka időtartama (munkanap)
Egészségügy	87 930	801 431
Szociális ellátás	381 566	1 289 405
Határon túli magyarok támogatása	169 433	271 668

Forrás: Czakó és szerzőtársai [1995].

Az alapítványoknak nyújtott pénzadományok egy része adómentességet élvez. (Az 1993-as felvétel tanúsága szerint az ilyen adókedvezményre jogosító támogatásoknak nem egészen 60 százalékát vonták le az adóalapból.) Az adókedvezmény természetesen mindig jelent bizonyos csábítást arra, hogy olyan összegeket is támogatásként tüntessenek fel, amelyeket az alapítványi szolgáltatások igénybe vevői valójában a szolgáltatás ellenértékeként fizetnek. A természetbeni adományokhoz és az önkéntes munkához nem kapcsolódnak hasonló kedvezmények, így ezekben az esetekben semmi okunk nincs kétségbe vonni, hogy a *4. táblázat* adataiban valóban a segítőkészség, a sorstársak és a rászorulók iránti szolidaritás tükröződik.

A jótékonyság tehát élő, létező, forintban és munkanapokban is kifejezhető fontosságú jelenség, mégis hangsúlyozni kell, hogy a magyar nonprofit szektor fejlődésének nem ez a meghatározó eleme, tehát se a szektor megítélését, se a szabályozását nem célszerű a szervezeteknek erre a vonásra alapozni.

Hasonló problémákat vet fel a szektor *redisztribúciós szerepének* vizsgálata is. Az kétségtelen, hogy a nonprofit szervezetek, s ezen belül is főleg az alapítványok közvetítésével lezajlik valamiféle jövedelemátcsoportosítás, de ennek a méretéről és az irányairól egyaránt keveset tudunk. A jelenleg rendelkezésre álló adatok alapján a kérdés – a jótékonysággal összefüggésben elmondottakon túl – két dimenzióban elemezhető.

A nonprofit szektor bevételeinek *településtípusok szerinti* megoszlása igen nagyfokú koncentrációt mutat. Az 1994-es adatok szerint a lakosság kevesebb mint egyötödét tömörítő főváros nonprofit szervezetei az összes bevételnek közel 70 százalékával gazdálkodnak. A megyeszékhelyekre nagyjából népességarányosan áramlik a bevétel, a lakosság közel kétharmadának otthont adó kisebb városoknak és községeknek viszont csak az összes bevétel 14 százaléka jut (*5. táblázat*).

5. táblázat

A lakosságszám és a nonprofit szektor bevételeinek megoszlása településtípus szerint, 1994 (százalék)

Településtípus	A bevételek megoszlása	A lakosságszám megoszlása
Főváros	69,4	18,8
Megyeszékhely	16,6	17,7
Egyéb város	8,4	26,5
Község	5,6	37,0
Összesen	*100,0*	*100,0*

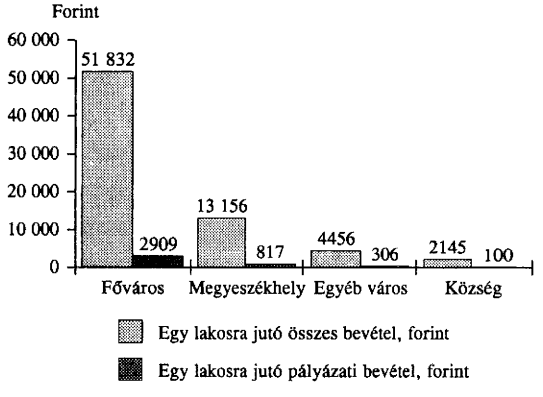
Forrás: Bocz és szerzőtársai [1996].

Ezek az egyenlőtlenségek túlságosan nagyok ahhoz, hogy egyszerűen a különböző településeken működő szervezetek szerepkörének eltéréseivel magyarázhatnánk őket. Bármennyire igaz is, hogy a többnyire budapesti székhelyű nagy állami közalapítványok, országos hatókörű jótékonysági szervezetek, nonprofit szövetségek adományosztó tevékenysége és szolgáltatásai nem korlátozódnak a fővárosra, a jövedelmek ilyen mértékű koncentrációja mégis a vidék, s azon belül is a kistelepülések hátrányos helyzetét jelzi. Különösen világosan látszik ez az *1. ábrán*, amely egy lakosra vetítve mutatja be a nonprofit szervezetek településtípusonkénti jövedelmi helyzetét.

Figyelemre méltó, hogy a messze a leghátrányosabb helyzetben levő községek nonprofit szervezetei a pályázati úton szerzett bevételek szempontjából még jobban elmaradnak a főváros mögött, mint az összbevétel tekintetében. (Az előbbinél 29-szeres, az utóbbinál „csak" 24-szeres a különbség.) Ha feltételezzük is, hogy a nagyvárosi szervezetek a hozzájuk befolyt pénz egy részét támogatások formájában eljuttatják a kistelepülések polgáraihoz és intézményeihez, akkor is azt kell mondanunk, hogy a nonprofit szervezetek bevételi szintje a kisebb városokban és a községekben túlságosan alacsony a céloknak megfelelő működéshez. Ez nemcsak az alaptevékenység ellátását lehetetleníti el, hanem a pótlólagos források, pályázati pénzek megszerzésének esélyeit is rontja, így lényegében konzerválja az egyenlőtlenségeket. *A nonprofit szektor segítségével tehát nem játszódik le számottevő jövedelemátcsoportosítás a hátrányos helyzetű települések javára.*

1. ábra

A nonprofit szervezetek összes, illetve pályázati forrásból származó bevételeinek egy lakosra jutó összege településtípus szerint, 1994



Forrás: Bocz és szerzőtársai [1996].

Hasonló következtetésekre jutunk akkor is, ha a kis- és a nagyméretű szervezetek jövedelmi viszonyait vizsgáljuk.

Adataink azt mutatják, hogy a magyar nonprofit szektor szervezeteinek egyharmada kifejezetten kisméretű, bevételei 1994-ben nem haladták meg az 50 ezer forintot. További egyharmad a maga 51 és 500 ezer forint közötti jövedelmével szintén viszonylag kicsinek mondható. Ez a több mint 27 ezer szervezet együttesen is csak 2,3 százalékban részesedik a szektor összes bevételéből. Ugyanakkor az 5 millió forintnál nagyobb összeggel gazdálkodó szervezetek szektoron belüli aránya alig magasabb 9 százaléknál, s mégis

nekik jut az összbevétel 86 százaléka. Ha ehhez még azt is hozzátesszük, hogy 1994-ben kevesebb mint 400 alapítvány és egyesület, tehát a teljes nonprofit szektor szervezeteinek nem egészen 1 százaléka döntött a nonprofit szervezetek által kiosztott támogatás (közel 24 milliárd forint) 89 százalékáról, akkor még élesebben rajzolódik elénk egy rendkívül polarizált nonprofit szektor képe.

6. táblázat
A nonprofit szektor szervezeteinek és bevételeinek megoszlása bevételnagyság szerint, 1994

Bevételnagyság (ezer forint)	A szervezetek		A bevételek	
	száma (darab)	megoszlása (százalék)	összege (millió forint)	megoszlása (százalék)
- 50	12 223	30,5	159,3	0,1
51- 500	14 821	36,9	3 153,3	2,2
501-5000	9 405	23,4	16 599,4	11,5
5001-	3 710	9,2	124 219,9	86,2
Összesen	*40 159*	*100,0*	*144 131,9*	*100,0*

Forrás: Bocz és szerzőtársai [1996].

Eléggé nyilvánvaló, hogy egy ilyen szerkezetű nonprofit szektor működése nem az egyenlőtlenségek csökkenése irányába hat. A kicsik minden szempontból kiszolgáltatottak, támogatókat keresve elsősorban tagjaikra és a hozzájuk szorosan kötődő magánszemélyekre számíthatnak, se a szakértelmük, se a kapcsolataik, se az anyagi eszközeik nincsenek meg a professzionális adományszerzéshez. Figyelemre méltó, hogy ebben a kategóriában a legmagasabb (46 százalékos) a lakossági forrásokból érkező bevételek aránya. A központi költségvetésből, a vállalatoktól és a külföldről érkező támogatások elsősorban a nagy szervezetek számára hozzáférhetők, amelyeknél ugyanakkor - jobb infrastrukturális feltételeiknek köszönhetően - az alap- és vállalkozási tevékenységből származó bevételek növelésének is nagyobbak az esélyei.

A nonprofit szektor polarizáltsága olyan tény, amelyre mind a szabályozásnak, mind a támogatáspolitikának reagálnia kellene, mert a különböző szereplők közötti esélyegyenlőtlenségek fennmaradása már rövid távon is igen sok, jobb sorsra érdemes kezdeményezés elsorvadásához vezethet.

Milyen szerepet játszanak a nonprofit szervezetek a szolgáltatásokban?

A nagy gazdaságilag megalapozott szervezetek igen alacsony aránya éles ellentmondásban van azzal az újra meg újra felbukkanó, a civil és a kormányzati oldalon egyaránt megfogalmazódó reménnyel, hogy a nonprofit szektor képes lesz a nagy állami ellátó rendszerek leépítése nyomán keletkező űr betöltésére, a korábban a költségvetési intézmények által biztosított jóléti szolgáltatások jelentős részének átvállalására. A *6. táblázatból* jól látszik, hogy a szervezeteknek 10 százaléka sem rendelkezik annyi jövedelemmel, amennyi 4-5 alkalmazott foglalkoztatására és egy kisebb épület rezsiköltségének fedezésére elegendő lenne. Ilyen anyagi feltételek mellett kórházak, szociális otthonok vagy egyetemek működtetéséről természetesen csak akkor lehet szó, ha az állam a feladattal együtt nagyon komoly összegeket is átad a nonprofit szervezeteknek.

Természetesen nem lehetetlen, hogy ez - akár viszonylag nagyszámú állami intéz-

mény esetében is – megtörténik. Ezzel kapcsolatosan is le kell azonban számolni egy mítosszal, mégpedig a nonprofit szolgáltatások magasabb hatékonyságának bizonytalan eredetű mítoszával. *A nemzetközi szakirodalomban fellelhető anyagok nem támasztják alá azt a hazai hiedelmet, amely szerint a nonprofit formában végzett szolgáltatás eleve hatékonyabb az államinál* (*Collins–Kersten* [1991], *Taylor–Langan* [1994], *Young* [1981]). Az eddig elvégzett, eléggé szórványos empirikus vizsgálatok igen változatos eredményeket hoztak. Ezek leginkább abban foglalhatók össze, hogy a jól működő nonprofit szervezetek által elért hatékonyság magasabb a túlbürokratizált állami intézményekénél, míg a rosszul szervezett nonprofit szolgáltatások – többek között – hatékonyság tekintetében is elmaradnak a jól működő állami szolgáltatások mögött. (Még kevesebb hatékonysági előnyt tudtak a kutatók kimutatni a nonprofit szervezetek piaci szolgáltatókkal való összehasonlításában.) Lényegében az empirikus munkák is azt bizonyították, amit a nonprofit szektor egymással vitatkozó s ugyanakkor egymásra épülő elméletei (az állam kudarca/piac kudarca, szerződéses kapcsolatok kudarca, öntevékenység kudarca elméletek) már jóval korábban világossá tettek, hogy a nonprofit szervezeteket nem az általuk elérhető magasabb szolgáltatói hatékonyság teszi kívánatos intézményi formává.

Az öntevékeny szervezetek nagy előnye az, hogy

– olyan szükségletekre is képesek reagálni, amelyek nem a többség, az átlagpolgár, hanem a speciális helyzetben levő társadalmi csoportok szükségletei

– profitmotívum híján megbízhatóbbak a piaci törvények szerint működő szolgáltatóknál

– az általuk nyújtott szolgáltatások innovatívabbak és emberre szabottabbak a tucatszolgáltatásoknál.

Mindennek fényében erősen kérdéses, hogy a költségvetési intézmények nonprofit szervezetekké való átalakítása, az állami ellátási feladatok nonprofit szolgáltatóknak való átadása valóban a hatékonyság növekedését ígéri-e. Valószínűleg nem. A funkciója sokkal inkább az állam ellátási felelősségének a csökkentése, szabadulás bizonyos kényelmetlen és nehezen megoldható feladatoktól (például a szenvedélybetegek ápolása, a hajléktalanok problémájának kezelése), s esetenként az intézmények egy részének a kincstári rendszerből való „kiszabadítása", gazdálkodási mozgásterük megnövelése.

Ezeket a kérdéseket azért fontos idejében tisztázni, mert az állami feladatokat olcsón és hatékonyan végző nonprofit szektor hamis képe nagyon hamar „visszaköszönhet" a szektor adópolitikai kezelésében. A pénzügyi kormányzat – szerepkörénél fogva – amúgy is hajlik az adókedvezmények szűkítésére. Ez a törekvés már az eddigiekben is azzal a következménnyel járt, hogy a közalapítványok kivételezett helyzetbe kerültek a magánalapítványokkal szemben. *Nagyon sokat ártana a magyar nonprofit szektornak, ha a civil kezdeményezések „állam közeli" szervezetekkel szembeni hátrányos megkülönböztetése tartós tendenciának bizonyulna.*

Az állam szolgáltatási feladatait átvállaló nonprofit szektor illúziójának ugyanakkor az a veszélye is megvan, hogy mintegy leértékeli a szektor tényleges szolgáltatási teljesítményét. Pedig – mint a *7. táblázat* világosan mutatja – ez a kisebb léptékű, a társadalom hétköznapjaihoz kötődő szolgáltatói szerep egyáltalán nem elhanyagolható jelentőségű.

Az állampolgárok szabadidős közösségi tevékenységei Magyarországon hagyományosan egyesületi formában szerveződnek. A sportklubok, természetjáró körök, vadász-, horgász-, galambász-, rádióamatőr stb. egyesületek nem egyszerűen összefogják a tagjaikat, hanem bizonyos (főleg infrastrukturális és információs) szolgáltatásokat is nyújtanak nekik. Ugyanezt mondhatjuk a kulturális és érdekvédelmi, s még sokkal nagyobb mértékben a szociális és egészségügyi szervezetekről is. Ezekben a csoportokban sem ritka, de a településfejlesztési, környezetvédelmi, tűzoltó- és polgárőr-egyesületekben kifejezetten az a tipikus, hogy a tagok nem egyszerűen haszonélvezői, hanem egyúttal

7. táblázat
A nonprofit szervezetek száma tevékenységi terület szerint, 1994*

Tevékenységi terület	Alapítvány, közalapítvány	Egyesület, érdekképviselet, egyéb nonprofit szervezet	Összesen
Kultúra	2452	1708	4160
Oktatás	3821	298	4119
Kutatás	500	340	840
Sport	903	6003	6906
Szabadidő, hobbi	367	6241	6608
Egészségügy	1265	309	1574
Szociális ellátás	2178	857	3035
Polgárvédelem, tűzoltás	50	1164	1214
Közbiztonság védelme	281	643	924
Szakmai, gazdasági érdekvédelem	51	5155	5206
Településfejlesztés	642	682	1324
Gazdaságfejlesztés	329	187	516
Környezetvédelem	348	519	867
Vallás	613	129	742
Jogvédelem	77	399	476
Nemzetközi kapcsolatok	209	304	513
Többcélú adományosztás, nonprofit szövetségek	39	640	679
Politika	91	365	456
Összesen	*14 216*	*25 943*	*40 159*

Forrás: Bocz és szerzőtársai [1996].
* Egyházak és politikai pártok nélkül.

előállítói is a szolgáltatásoknak. Az alapítványok többségének az adománygyűjtés és adományosztás a fő tevékenysége, de köztük is előfordulnak (főleg oktatási, tudományos, kulturális és szociális) szolgáltatásokat nyújtó szervezetek.

Ezeknek a szolgáltatásoknak az értéke nehezen becsülhető, s egyúttal felbecsülhetetlen. Mint a *3. táblázatban* látható, az alaptevékenység árbevétele 1994-ben körülbelül 20 milliárd forint volt, ez a szám azonban nem a szolgáltatások tényleges értékét mutatja, hiszen azok nagy részéért vagy egyáltalán nem kell fizetni, vagy a tagdíjakon és a különböző forrásokból származó támogatásokon keresztül valósul meg a finanszírozásuk. Szintén beleépül a szolgáltatásokba az állampolgárok által a nonprofit szervezetek számára végzett önkéntes munka. Ennek a hozzávetőleges értéke 1993-ban 14 milliárd forint volt.

A számok azonban igen keveset árulnak el az öntevékeny szervezetekben folyó munka valódi jelentőségéről, a nonprofit szektor tényleges szolgáltatási teljesítményéről. S nemcsak azért, mert nem elég részletesek. Ha minden mérhető tényezőt mérnénk, s minden adat a rendelkezésünkre állna, akkor is nehezen tudnánk becsülni, hogy mit ér a társadalomnak, amikor például a drogfüggőségtől veszélyeztetett fiatalok önsegítő csoportja amatőr színházi előadást hoz létre, vagy az értelmiségi klub tagjai parlagfüvet irtanak. Annyit mindenesetre érdemes leszögezni, hogy *az embereknek a társadalomba való integrálása, a közösségi kapcsolatok fejlesztése olyan funkció, amelyet semmilyen professzionális szolgáltató szervezet nem tud átvenni a nonprofit szervezetektől.*

Végül szót kell még ejtenünk a civil szervezetek azon kezdeményezéseiről, amelyek a szolgáltatások mennyiségi vagy minőségi bővítésére, új, innovatív szolgáltatások beve-

zetésére irányulnak. Az esetek egy részében az elindított programokat a szervezetek képesek saját erőből fenntartani, de gyakran maguk a kezdeményezők is tudják, hogy innovatív szolgáltatásaik hosszabb távon magánforrásokból nem, csakis állami támogatással működtethetők, s ezzel kapcsolatos igényeiket többnyire igen hamar benyújtják az illetékes kormányzati szervezeteknek. Amennyiben ezeket az igényeket sikerül érvényesíteniük (s erre a nonprofit szektor magyarországi történetében is számos példát találunk), a nonprofit szervezetek aktív politikaformáló szerepet játszanak. Az ilyen kezdeményezésekre való nyitottság legalább annyira fontos eleme az állam és a nonprofit szektor viszonyának, mint a kormány és az érdekképviseletek kapcsolata.

Összefoglalás, következtetések

Az öntevékeny szervezetek hagyományosan nagy szerepet játszanak a túlélés-orientált magyar társadalomban. A tényleges lehetőségek és a társadalom aspirációi között immár igen hosszú ideje nehezen áthidalható szakadék tátong. Európa nyugati fele, a politikai demokrácia, a modern ipari társadalom és a társadalmi jólét látótávolságon belül vannak, s mégis elérhetetlenek. Az ebből fakadó frusztráció nemcsak az elmúlt évtizedekben, de már századok óta számos, részben kétségbeesett, részben hősies, részben naiv, de egyaránt kudarcra ítélt erőfeszítéshez vezetett. A kudarcok okozta traumák nyomán komoly viselkedési és értékrendbeli zavarok alakultak ki, de a társadalom még az önkényuralom legsötétebb időszakaiban sem adta fel teljesen a harcot. A polgárok öntevékeny szervezetei valahogy mindig átvészelték a betiltásokat, kijátszották a kormányzati ellenőrzést, igyekeztek érvényt szerezni a társadalom akaratának, néha még annak is módját ejtették, hogy az üldözött társadalmi és politikai mozgalmaknak menedéket adjanak. A hatalommal való szembeszegülés, a kiskapuk megkeresése, a paragrafusok közötti bújócskázás a túléléshez kellett, s ennek megfelelően morálisan nem tekintették elítélendőnek, az esetek egy részében inkább virtusnak számított. Az egyesülési szabadság mindig veszélyben volt, az öntevékeny szervezetek gyakran az illegalitás határán működtek, de még a legdiktatórikusabb rendszerek sem tudták teljesen kiirtani őket, s a legkisebb politikai enyhülés is elegendő volt ahhoz, hogy ismét kezdeményezőleg lépjenek fel, megpróbálják érvényesíteni az állampolgárok érdekeit és törekvéseit. A társadalmi-gazdasági fejlődésben játszott szerepüket, ma sem tudnánk pontosabban összefoglalni, mint azt 150 évvel ezelőtt Lukács Móric tette:

„A státushatalom, akár a törvényhozást, akár a kormányt értsük e név alatt, legjobb akarattal is csak a nagy egészet, s ennek egyetemes érdekeit képes szemmel tartani és sikeresen pártolni... Ha körültekintünk jelen állapotainkon, látunk-e haladást a közélet bármely ágában, melynek kiindulási pontját nem az egyesületi téren fedeznők fel? Az osztálybeli előítéletek és ellenszenvek enyészését, a tudományos munkásság növekedését, a művészeti ízlés ébredését, a nevelés szent ügyének melegebb pártolását, ésszerű mezei gazdaság terjedését, a gyáripar kezdő virágzását, a kereskedés élénkebb mozgalmát nem köszönjük-e közvetlenül vagy közvetve az egyesületek munkásságának? Nálunk tehát nemcsak a ... szűkebb körű, helybeli s osztálybeli érdekek, de a haza és nemzet közérdekei is az egyesületi működés segedelmére szorulnak, s ha ebben nem találnak emeltyűt, örök mozdulatlanságra vannak kárhoztatva." (*Lukács* [1847] 96. o.)

Az egyesületi életnek ez a rendkívül erős és gazdag tradíciója nyilvánvalóan nagy szerepet játszott a magyar nonprofit szektor 1989 után bekövetkezett viharos gyorsaságú fejlődésében. Mi sem természetesebb, mint hogy bizonyos mértékig a hagyományok és a kialakult viselkedési módok valamennyi eleme érvényesült. A demokratikus aspirációk, a kormány és az állampolgárok közötti bizalmatlanság, a gazdaság premodern jellege, a

„második gazdaság" és a „második társadalom" által kialakított mentalitás mind-mind hozzájárultak ahhoz, hogy a gazdaság összes szereplője a nonprofit szervezeti formák felé fordult. Az állampolgárok, a kormányzat és a gazdálkodó szervezetek egyaránt felmérték a különböző jogi formájú nonprofit szervezetek kínálta lehetőségeket, illetve az azokhoz kötődő adókedvezményeket és gazdálkodási előnyöket, s mindezek figyelembevételével hozták létre a céljaiknak leginkább megfelelő intézményeket.

Kétségtelen, hogy ez a fejlődési út a nonprofit szervezetek burjánzásához vezetett. Tipikus példaként az egyesületek által az adományok fogadására létrehozott alapítványokat, illetve az alapítványok mellett a pályázati lehetőségek teljesebb kiaknázása érdekében megszervezett egyesületeket szoktuk emlegetni, de az sem ritka, amikor egy színház vagy szociális intézmény előbb adománygyűjtő alapítványt, majd a támogatóiból pártoló egyesületet, a dolgozói számára önsegélyező egyletet hoz létre, s végül (az előző három szervezet megtartásával) közhasznú társasággá alakul. Fontos hangsúlyozni, hogy ezekben az esetekben általában semmi törvényellenes nem történik, a szereplők – éppen ellenkezőleg – a jogszabályok és adórendeletek nyújtotta legális lehetőségeket próbálják meg kihasználni. Ez nem örvendetes jelenség, de a benne tükröződő élniakarás, problémaérzékenység, reakciókészség és alkalmazkodóképesség mindenesetre inkább optimizmusra, mint pesszimizmusra ad okot.

Nagyon sok múlik azon, hogy milyen lesz a magyar nonprofit szektor jövőbeni működési feltételeit meghatározó jogi és gazdasági szabályozás. *Ha a jelenleg előkészítés alatt álló nonprofit törvénynek és a kapcsolódó gazdasági jogszabályoknak sikerül a teljes nonprofit intézményegyüttes problémáira reagáló, átfogó, jól strukturált szabály-, követelmény- és támogatási rendszert, átlátható működési feltételeket teremtenie, az a nonprofit szektorban igen sok – eddig a szervezeti formákkal való zsonglőrködésre fordított – energiát szabadíthat fel a valódi munka számára.* Tagadhatatlan ugyanakkor, hogy egy rosszul sikerült, egyoldalú, a szektor sokarcúságát, a közösségi cselekvés sokféle hasznosságát figyelmen kívül hagyó, a költségvetés érdekeit túlhangsúlyozó szabályozás viszont nagy kárt okozhat. Nem nehéz megjósolni, hogy ha a szabályozás nem a nonprofit szektor valóságához alkalmazkodik, és a szervezeteknek túl szűk körét jogosítja fel az adókedvezmények igénybevételére, vagy ha nem lesz elég kifinomult a közhasznúság szerinti besorolás kritériumrendszere és elég normatív maga a besorolási eljárás, akkor a szektorban újabb szervezeti átstrukturálódás fog bekövetkezni.

Irodalom

Anheier, H. K.–Seibel, W. [1992]: The nonprofit sector and the transformation of societies: Comparative perspectives from Europe. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Pittsburgh. (A tanulmány rövidített változata A nonprofit szektor és a társadalmi átalakulás címen magyarul is megjelent az Európa Fórum 1993. 3. számában.)

Arató András [1992]: Civil társadalom Lengyelországban és Magyarországon. Politikatudományi Szemle, 2. sz.

Archambault, E. [1996]: Le secteur sans but lucratif. Associations et fondations en France. Economica, Paris.

Bibó István [1986]: Válogatott tanulmányok, 1-4. kötet. Magvető, Budapest.

Bocz János–Gyulavári Antal–Kuti Éva–Locherné Kelédi Ildikó–Mészáros Geyza–Sebestény István [1995]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Bocz János–Kuti Éva–Locherné Kelédi Ildikó–Mészáros Geyza–Sebestény István [1996]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Collins, P. M.–Kersten, K. K. [1991]: Practice evaluation in the West: Implications for the East.

Paper presented the International Conference on „The Welfare State: Transition from Central Planning to Market Approaches". Budapest.

COLLINS, R.–HICKMAN, N. [1991]: Altruism and culture as social products. Voluntas, 2/2. sz.

CZAKÓ ÁGNES–HARSÁNYI LÁSZLÓ–KUTI ÉVA–VAJDA ÁGNES [1995]: Lakossági adományok és önkéntes munka. Központi Statisztikai Hivatal–Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

FRICZ TAMÁS [1990]: Állam, közvetítés, civil társadalom. Akadémiai Kiadó, Budapest.

HANKISS ELEMÉR [1982]: Diagnózisok 2. Magvető, Budapest.

HANSMANN, H. B. [1991]: A nonprofit szervezetek közgazdasági elméletei. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.) [1991]: A harmadik szektor. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest. 29-44. o.

HARSÁNYI LÁSZLÓ [1992]: A nonprofit szektor szabályozásának vitás kérdései. Megjelent: *Kuti Éva* (szerk.): A nonprofit szektor Magyarországon. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest, 34-45. o.

HEGYESI GÁBOR [1991]: Integrációs modellek és nonprofit szektor. Esély, 1. sz.

HELLER ÁGNES–FEHÉR FERENC–BOZÓKI ANDRÁS–FRICZ TAMÁS [1992]: Polgárosodás, civil társadalom és demokrácia. MTA Politikai Tudományok Intézete, Budapest.

KORNAI JÁNOS [1991]: A privatizáció elvei Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

KSH [1972], [1983], [1991]: Egyesületek Magyarországon, 1970, 1982, 1989. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KUTI ÉVA [1991]: A nonprofit elméletek és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

KUTI ÉVA [1996]: The nonprofit sector in Hungary. Manchester University Press, Manchester–New York.

LÉVAI KATALIN–SZÉMAN ZSUZSA [1993]: Társadalmi trigonometria. Scientia Humana, Budapest.

LUKÁCS MÓRIC [1847]: Néhány eszme az egyesületi jog körül. Második kiadásban megjelent: *Tőkéczki László* (szerk.) [1990]: Magyar liberalizmus. Századvég Kiadó, Budapest, 95-102. o.

MAGYARORSZÁG KÜLÖNBÖZŐ ... [1862]. Megjelent: Statisztikai Közlemények. A hazai állapotok ismeretének előmozdítására IV. kötet. Magyarország különböző egyletei. MTA Statisztikai Bizottsága, Budapest.

MARSCHALL MIKLÓS [1990]: The non-profit sector in a centrally planned economy. Megjelent: *Anheier, H. K.–Seibel, W.* (szerk.): The third sector: Comparative studies of non-profit organisations. De Gruyter, New York, 277-291. o.

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. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest, 57-70. o.

SALAMON, L. M.–ANHEIER, H. K. [1995]: Szektor születik. A nonprofit szektor nemzetközi összehasonlításban. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

SCITOVSKY TIBOR [1990]: Az örömtelen gazdaság. Gazdaságlélektani alapvetések. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SIEGEL, D.–YANCEY, J. [1992]: A civil társadalom újjászületése. The Rockefeller Brothers Fund, Budapest.

STEINBERG, R. [1990]: Taxes and giving: new findings. Voluntas, 1/2. sz.

TAYLOR, M.–LANGAN, J. [1994]: Nonprofit organisations in the new institutional environment: Does sector matter? Paper presented at the ISTR Conference, Pécs.

VAJDA ÁGNES [1995]: Alapítványok, egyesületek és önkormányzati intézmények. Európa Fórum, 2. sz.

WEISBROD, B. A. [1991]: A háromszektoros gazdaságban működő öntevékeny nonprofit szektor egy elmélete felé. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest, 15-28. o.

YOUNG, D. [1981]: Entrepreneurship and the behavior of nonprofit organizations: Elements of a theory. Megjelent: Nonprofit firms in a three-sector economy. Urban Institute, Washington.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. október (920–947. o.)

Darvas Zsolt

Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszerben

A pénzügyi piacok folyamatait vizsgálva, érdekes rejtély tárul fel: a korábban több szempontból jónak ítélhető kamat- és árfolyam-várakozások a kúszó árfolyamrendszer bevezetése után tévesnek bizonyultak. Vajon a piac szereplői nem hittek az előre bejelentett leértékelés megtartásában, vagy más tényezők okozták a várakozások hibáját? A tanulmány erre a kérdésre keresi a választ a kamatparitás empirikus vizsgálatával, valamint a pénz- és devizapiaci folyamatok tanulmányozásával. A következtetés negatív: a számítások alapján mind az 1995. március előtti, mind az azt követő időszakban a fedezetlen kamatparitás hipotézise elvethető. Mindazonáltal a pénzügyi piacok tanulóévei tanulságos és sokszor talán izgalmasnak nevezhető tapasztalatokkal szolgálnak a pénzügyi hatóságok és a befektetők számára. *

Az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszer bevezetése alapvetően befolyásolta a monetáris politika lehetőségeit. A több hónapra előre meghirdetett leértékelési mérték a pénzügyi piacok liberalizációjának és fejlődésének előrehaladásával egyre jobban szűkíti a monetáris politika mozgásterét. Az új árfolyamrendszer elméleti és empirikus következményeiről magyar nyelven még kevés elemzés jelent meg.[1] A tanulmány a téma kutatásához egy viszonylag szűk területre koncentrálva próbál hozzájárulni: az árfolyam- és kamatalakulásból levonható tanulságokat vizsgálja.

A tanulmány először áttekinti, hogy a határidős árfolyamok milyen feltételek fennállása esetén tükrözhetik a leértékelési/leértékelődési várakozásokat, hogyan értelmezhető a kockázati prémium fogalma, illetve a prémium léte miként módosítja az „optimális" kamatszintre vonatkozó számításokat. A monetáris politika szempontjából optimális kamatszintnek azt lehet nevezni, amely a legkisebb (szélesen értelmezett) költséggel biztosítja a gazdasági környezet stabilitását és a hosszú távú növekedést. Rögzített árfolyam és nem tökéletes tőkeáramlás[2] esetén különböző átváltási (*trade-off*) helyzetek elemzése alapján

* Köszönettel tartozom *Halpern Lászlónak*, *Hamecz Istvánnak*, *Simon Andrásnak* és *Vincze Jánosnak* a tanulmányhoz fűzött kritikai megjegyzéseikért, a megmaradó hibák természetesen a szerzőt terhelik. A tanulmány megállapításai nem feltétlenül esnek egybe az MNB álláspontjával.

A tanulmány az 1995. szeptember 22–24-én Szófiában rendezett *Convertibility and Exchange Rate Policy* című konferenciára, az 1995. december 1–2-án Berlinben tartott *Exchange Rate Regime, Economic Recovery and Sustainable Growth in Transition Economies* című munkaértekezletre és az 1995. december 14-én Prágában rendezett *Monetary Policy in Eastern Europe* című munkaértekezletre benyújtott előadások aktualizált változata.

[1] *Kopits* [1995] például a nemzetközi tapasztalatok áttekintésével elemzi a folytatandó makrogazdasági politikát.

[2] Mint ismeretes, rögzített (vagy kúszó) árfolyam és tökéletes pénzügyi piacok esetén a monetáris politika hatástalan a belföldi kamatláb és pénzmennyiség alakulására. Magyarországon az a tény, hogy a sterilizált intervenció nem volt teljesen hatástalan, közvetett bizonyítékot szolgáltat a nem tökéletes pénzügyi piacokra.

Darvas Zsolt a Magyar Nemzeti Bank Modellezési Osztályának munkatársa és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem posztgraduális hallgatója.

lehet értékelni a kamatláb nagyságát. A monetáris politika a gazdasági stabilitáshoz a pénzpiac stabilitásának elősegítésével járulhat hozzá, amelynek a kamatpolitikával befolyásolható egyik eleme a jelentős mértékű nemzetközi tőkemozgások valószínűségének csökkentése. A tanulmány e szempontra koncentrálva vizsgálja a kamatláb-alakulást. A hosszú távú növekedéshez a monetáris politika a makroökonómiai változók egymással összhangban álló fejlődésének elősegítésével járulhat hozzá, amelynek eszköze a belföldi kereslet befolyásolása. Ennek mechanizmusát tárja fel *Simon* [1996], amelynek egyik fejezete 1996 első hónapjainak adataival vizsgálja a kamatláb keresletre gyakorolt hatását a helyettesítési és a jövedelmi hatás számszerűsítésével.[3]

A következő rész ökonometriai módszerekkel megvizsgálja, hogy az új árfolyamrendszer előtti időszakban teljesültek-e a fedezetlen kamatparitás feltételei Magyarországon. Az 1995. március utáni időszakra a fedezetlen kamatparitás tesztelése az úgynevezett *pesoprobléma* vizsgálatával történhet. A pesoprobléma olyan helyzetet jelöl, ahol a piaci szereplők kicsi valószínűséget tulajdonítanak egy jelentős változásnak (például egy jelentős leértékelésnek), amely jelentős változás nem következik be a vizsgált mintaperiódusban. Ezután a forint múltbeli hozamelőnyének és prémiumának, valamint a kamatvárakozásoknak a leíró vizsgálata következik, amelyet a határidős árfolyamok értelmezése és az 1995-ös év második felében kialakult magas belföldi kamatszint okainak elemzése követ. A következtetések összefoglalása zárja a tanulmányt.

Fedezett és fedezetlen kamatparitás

A legtöbb árfolyamelmélet akadálymentes tőkeáramlást, a különböző országok által kibocsátott kötvények tökéletes helyettesítő voltát és kockázatsemleges[4] befektetők meghatározó szerepét feltételezi. Ilyen körülmények között az arbitrázstevékenység kiegyenlíti a különböző devizák által elérhető várható hozamot. A külföldi deviza befektetése által elérhető hozam két részből, a névleges hozamból és az árfolyamváltozásból tevődik össze.

Az árfolyam-várakozások szerepe az árfolyamváltozások előrejelzésében azonban döntően a devizapiac szereplőinek kockázatviselő képességére tett feltevésektől függ. Ha az exportálók és importálók kockázatkerülők, akkor a határidős devizapiacon lefedezhetik jövőbeli ügyleteiket. Ugyanakkor, ha a külkereskedelmi tranzakciók lefedezéséből következő határidős árfolyam eltérne a kamatkülönbség által meghatározott árfolyamtól, és léteznek azonos vissza nem fizetési kockázattal rendelkező kötvények szabad tőkeáramlás mellett, a kockázatmentes arbitrázs helyreállítja a négy változó (spot és határidős árfolyam, hazai és külföldi kamatláb) kamatparitás szerinti egyensúlyát. Például ha a

[3] Az adott inflációs és fizetésimérleg-célt kitűző monetáris politika szempontjából a kamatláb a keresletre két, egymással ellentétes mechanizmuson keresztül hat. Például a kamatlábemelés helyettesítési hatása csökkenti a keresletet (a magasabb kamatláb miatt csökken a fogyasztás), míg a jövedelmi hatása növeli (a magasabb kamatláb miatt a teljes változó kamatozású, forintban fennálló államadósságra kifizetett prémium magasabb jövedelmet biztosít). A forintban fennálló államadósság bizonyos szintjénél már a kamatláb marginális jövedelmi hatása meghaladja a marginális helyettesítési hatást, azaz a kamatláb növelése/fenntartása növeli a keresletet.

[4] Kockázatkerülőnek *(risk averse)* nevezünk egy befektetőt, ha például nagyobb hasznosságot tulajdonít 100 biztos forintnak, mint 50 százalék eséllyel 90 és 50 százalék eséllyel 110 forintnak. Akkor kockázatsemleges *(risk neutral)* a befektető, ha a fenti két esethez azonos hasznosságot tulajdonít, és akkor kockázatszerető *(risk lover)*, ha az utóbbit preferálja. A kockázatkerülő befektető hajlandó fizetni azért (lemondani nagyobb várható jövedelemről), hogy biztos jövedelemre tehessen szert. A fenti példát folytatva, ha azonosnak ítéli meg a biztos 95 forintot, mint 50-50 százalék eséllyel a 90, illetve 110 forintot, akkor 5 forintos kockázati prémiumot hajlandó „fizetni". Matematikailag ez úgy fogalmazható meg, hogy a hasznosság a vagyon függvényében kockázatsemleges esetben lineáris függvénnyel, kockázatkerülő esetben konkáv függvénnyel és kockázatszerető esetben konvex függvénnyel jellemezhető.

hazai és külföldi kamatláb megegyezik, de a határidős árfolyam a tranzakciós költségeket meghaladó mértékben magasabb[5] a spot árfolyamnál, akkor hazai valutában mérve kockázatmentesen a hazai kötvénynél magasabb hozamot lehet elérni spot devizavétellel, külföldi kötvényben kamatoztatással és határidős devizaeladással – amely folyamat a spot árfolyam és a hazai kamatláb emelkedéséhez, a határidős árfolyam és a külföldi kamatláb csökkenéséhez vezet. Az említett mechanizmus a portfóliók reallokálását feltételezi, azonban ha lehetőség van hazai és külföldi valutában hitel felvételére, akkor befektetés nélkül (portfólióátrendezés nélkül) is helyre áll az egyensúly – a belföldi kötvény- és külföldi hitel-, illetve a külföldi kötvény- és a belföldi hitelkamatok között. Például ha alacsonyabb a határidős árfolyam a kamatparitás által meghatározott árfolyamnál, akkor külföldi hitel felvételével, hazai valutára váltással, hazai kötvényben kamatoztatással és határidős devizavásárlással befektetés nélkül lehet jövedelemhez jutni. Így a négy változó egyensúlyi értéke kialakul, amely teljesíti a *fedezett kamatparitás (covered interest parity)* feltételét:

$$\frac{1+r}{1+r^*} = \frac{f_t}{s_t}, \tag{1}$$

ahol r és r^* a belföldi, illetve a külföldi azonos kockázatú kamatláb, s_t a spot árfolyam, és f_t jelöli az adott napon kialakult $(t+1)$. időpontra vonatkozó határidős árfolyamot [a kamatlábak is a $(t, t+1)$ időszakra vonatkoznak]. Logaritmusos közelítéssel[6] áll fenn az

$$r - r^* \approx \ln(f_t) - \ln(s_t) \approx fp_t \tag{2}$$

összefüggés, ahol fp_t a *forward prémium* (vagy más néven a *forward diszkont*), a határidős és a spot árfolyam százalékos eltérése.

Ha a devizapiacon a kockázatkerülő fedezeti ügyletet kötőkkel és a kockázatmentes hozamot realizáló arbitrálók helyett olyan *kockázatsemleges* gazdasági szereplők a „meghatározók", akik hajlandók fedezetlen tranzakciókat kötni abban az esetben, ha a határidős árfolyamok eltérnek árfolyam-várakozásaiktól, akkor a spot és határidős árfolyam, hazai és külföldi kamatláb egyensúlyi értéke az árfolyam-várakozásokat fogja tükrözni. Ekkor teljesülhet a *fedezetlen kamatparitás* (*uncovered interest parity*) feltétele:

$$\frac{1+r}{1+r^*} = \frac{E(s_{t+1} \mid \Omega_t)}{s_t}, \tag{3}$$

ahol $E(.)$ az adott változó várható értékét jelöli a t. időpontban rendelkezésre álló információk (Ω_t) alapján, azaz a fedezett kamatparitás teljesülése esetén

$$f_t = E(s_{t+1} \mid \Omega_t). \tag{4}$$

Tehát a határidős árfolyamok akkor tükrözhetik a várakozásokat, ha teljesülnek a fedezetlen kamatparitás feltételei: kockázatsemleges befektetői magatartás, akadálytalan tőkeáramlás, hazai és külföldi kötvények tökéletes helyettesítő volta. Ekkor a logaritmusos közelítés után a kamatkülönbség az árfolyam-várakozásokat mutatja:

$$r - r^* = E_t(\dot{s}_{t,t+1}), \tag{5}$$

ahol $E_t(\dot{s}_{t,t+1})$ jelöli az árfolyam várható százalékos változását a t. időpontról a $(t+1)$. időpontra.

[5] A tanulmányban az árfolyam a külföldi deviza egységének hazai devizában kifejezett áraként szerepel.

[6] A logaritmusos közelítés azt használja ki, hogy kicsi x-re $\ln(1+x) \approx x$. A fejlett országokban szokásos kamatszint esetében a közelítés lényegében nem jelent torzítást, a hazai 25-35 százalék körüli kamatszintnél azonban a torzítás értéke már viszonylag nagy, 3-5 százalékpont körüli.

Ha feltehető, hogy a határidős árfolyamok az árfolyam-várakozásokat tükrözik, akkor megvizsgálható ezek „helyessége": teljesítik-e az árfolyam-várakozások a racionális várakozás kritériumait. A jövőbeli spot árfolyam előrejelzése akkor racionális, ha a várakozások képzéséhez minden jelenben rendelkezésre álló információt (Ω_t) felhasználnak, és ha torzítatlan[7] az előrejelzés. Természetesen az két külön kérdés, hogy a határidős árfolyamok a várakozásokat tükrözik-e, és hogy a várakozások teljesítik-e a racionalitás feltételeit.

Ha a fedezetlen kamatparitás feltételei közül néhány nem teljesül, akkor a határidős árfolyamok nem a várakozásokat fogják tükrözni. Elképzelhető például, hogy a befektetők valamelyik ország kötvényétől prémiumot várnak. Például ha a belföldi kötvény tartásához követelnek prémiumot, akkor a fedezetlen kamatparitás (3) képlete a következők szerint módosul:

$$\frac{1+r}{(1+p)(1+r^*)} = \frac{E(s_{t+1} \mid \Omega_t)}{s_t} \quad , \tag{6}$$

amely közelítőleg azonos a gyakran használt

$$r - r^* \approx E_t(\dot{s}_{t,t+1}) + p \tag{7}$$

összefüggéssel, ahol p a prémium százalékban mért értéke. Prémium megjelenéséhez (illetve megkövetéséhez) vezethet például a befektetők kockázatkerülő magatartása, az ország fizetésképtelenségének kockázata (például külföldi valutában), a vissza nem fizetési kockázat (hazai valutában), a hazai valuta visszaváltásának kockázata, a devizaátváltással kapcsolatos korlátozások és tranzakciós költségek, valamely befektetés (például a hazai vagy a külföldi valuta) iránti preferencia.

Az eddigiek során a befektetők hasznosságmaximalizálási problémáját nem említettük. Miután a reálvagyon lehető legnagyobb értékét akarják a befektetők elérni, és a várható árfolyamváltozásnak hatása van az árszínvonalra, így a reálvagyonra, ezért logikailag sem meglepő, hogy a fedezetlen kamatparitás fogalmát még tovább kell pontosítani. A maximalizálási feladat megoldásával levezethető, hogy *még kockázatsemleges esetben is tapasztalható eltérés a fedezetlen kamatparitástól, ha az árszint és az árfolyam közötti kovariancia nem nulla.* A probléma jó áttekintését adja *Branson–Henderson* [1985], illetve *Andersen–Sørensen* [1994].

A nemzetközi terminológiában a *kockázati prémium (risk premium)* két definícióját használják. A bizonytalanság mikroökonómiai modelljeiben kockázati prémiumnak azt az összeget nevezik, amekkora várható értékről hajlandó a befektető lemondani, hogy biztos kifizetéshez jusson: $u[E(x) - rp] = u(x)$, ahol $u(.)$ a befektető hasznosság függvénye, x a hozam valószínűségi változója, rp a kockázati prémium. A tőkepiaci modellekben pedig a legáltalánosabb definíció az adott befektetési instrumentum várható hozamának és a kockázatmentes befektetés (biztos) hozamának a különbsége. A tőkepiaci modellekben egy adott instrumentum kockázati prémiumának pozitív vagy negatív volta a feltételezett hasznosságfüggvénynek, a hozamok feltételezett valószínűségeloszlásának és a feltételezett maximalilálási feladatnak a függvénye. E modellek alapvető következtetése az, hogy egy befektetési instrumentum kockázati prémiumának előjele az adott instrumentum hozamának és valamely véletlen változó kovarianciájának függvénye, amely véletlen változó lehet például a piaci portfólió, a vagyon vagy a fogyasztás határhasznossága. Utóbbi két esetben, *ha egy befektetési instrumentum pozitívan korrelál a vagyonnal vagy a fogyasztással, akkor*

[7] Statisztikai értelemben akkor torzítatlan egy előrejelzés, ha várható értéke megegyezik az elméleti paraméter értékével.

negatívan korrelál a határhaszonnal, amely pozitív kockázatiprémium-követelményt jelent. Ellenkező esetben, ha egy instrumentum negatívan korrelál a vagyonnal vagy a fogyasztással, akkor várható hozama kisebb lehet a kockázatmentes hozamnál (negatív kockázati prémium). Ezt a befektetési lehetőséget azért tartják a kockázatkerülő befektetők, mert csökkenti a kockázatot, s így hajlandók lemondani magasabb várható hozamról. (Részletesebben lásd például *Varian* [1992] 11. és 20. fejezetét.)

A hazai terminológiában gyakran a várható árfolyam-leértékelődésből következő többlethozam-követelményt is kockázati prémiumnak nevezik, amely azonban helytelen és ellentétes a nemzetközi szóhasználattal. A fedezetlen kamatparitás feltételeként megjelenő kockázatsemleges magatartás ugyanis azt jelentette, hogy a várható hozamok alapján allokálják a befektetők vagyonukat, amely várható hozam természetesen magában foglalja a várható árfolyamváltozás mértékét is.

Például a kúszó árfolyam rendszerének keretei között, a kockázatsemleges befektetők a kúszó leértékelés és a külföldi kamatok összegénél annyival magasabb belföldi hozamot várnak egy esetleges sávon belüli leértékelődés vagy egy esetleges addicionális leértékelés miatt, hogy a várható hozamuk azonos legyen a forint- és a devizabefektetés esetén (eltekintve egy pillanatra a reálvagyon és az árfolyam kovarianciájától). Ez a tényező nem kockázati prémium, hiszen a hozam várható értéke azonos mindkét valuta esetében. A világ vezető valutáinak kamatlábai sem azonosak, mégis *a priori* nem lehet kijelenteni, hogy az egyik valutával magasabb várható hozam érhető el, mint a másikkal. Kockázati prémium akkor jelenik meg, ha a befektetők kockázatkerülők, és a várható hozamokban mutatkozik különbség. Ezután az elméletileg tisztázandó kérdés az, hogy a kockázati prémiumot milyen modell keretein belül vizsgáljuk.

Vajon magától értetődő adottságként kezelhető-e az, hogy a külföldi befektetők kockázati prémiumot várnak a magyar állampapíroktól? A kúszó leértékelés és a devizakamatok felett természetesen várnak többletet egy sávon belüli esetleges leértékelés és egy esetleges pótlólagos leértékelés kockázatának kiegyenlítésére, ekkor a forint- és a külföldideviza-befektetés várható hozama azonos. Az azonban nem egyértelmű, hogy várható értékben is többletet várnak a forintbefektetéstől. Például ha a jen/dollár vagy a márka/dollár viszonyban a külföldi befektetők kockázatsemlegesek, akkor a forint/dollár viszonyban miért ne lennének kockázatsemlegesek?

Erre egy lehetséges válasz az lehet, hogy az elmúlt években a Magyar Nemzeti Bank a nemzetközi tőkepiacokon az adott deviza államkötvényei által fizetett hozam felett 150-200 bázisponttal tudott kötvényeket kibocsátani. Ez a többlet az országkockázat megítélését jelenti, de nem feltétlenül tekinthető kockázati prémiumnak: elképzelhető, hogy e többlet megfizetése esetén lesz mondjuk a magyar márkakötvény hozamának várható értéke azonos a német állam kötvényével. Miután a várakozások racionalitása kizárja azt, hogy hosszú távon a befektetők várakozásai folyamatosan egy irányba torzítottak legyenek (hiszen az MNB eddig mindig fizetőképes volt), ezért valószínűsíthetően egy tőkepiaci modellben értelmezhető kockázati prémiumot *is* tartalmaz az említett nominális többlethozam. Amire fel akartam hívni a figyelmet, az pusztán az volt, hogy *a nominális többlethozam létezése nem feltétlenül azonos a kockázati prémium létezésével.* Ebben a példában a hosszú táv fogalma, a kockázati tényezők (például a devizatartalékok) változó szintje és a külföldi befektetőknek Magyarországot a kelet-közép-európai régió egészével való együtt, illetve külön kezelő magatartása is fontos vitapont lehet.

A kockázati prémium létezését a vissza nem fizetés pozitív valószínűsége akkor indokolja, ha nem kockázatsemlegesek a befektetők. Tegyük fel ennek ellenkezőjét és azt, hogy az ország állampapírjai a kiinduló helyzetben még kockázatmentesnek számítottak, a következő évben azonban kialakult a vissza nem fizetésnek bizonyos valószínűsége. Ekkor a belföldi kamatláb természetesen magasabb lesz, de a kamatjövedelem várható

értéke változatlan marad, és az (1) képletben mindkét kamatláb helyett a megfelelő várható érték szerepel. Ha a befektetők kockázatsemlegesek, akkor magasabb lesz a belföldi nominális kamatláb a várható értékének szinten tartása miatt, de a várható hozam csak akkor lesz magasabb, ha a befektetők egyben kockázatkerülők is. A tőkepiaci modellek alkalmazása esetén azonban az alkalmazott hasznosságfüggvény miatt (a várható hozam–variancia optimalizáció) lesz kockázati prémium ebben az esetben.

A hazai lakossági megtakarításokon belül a devizabetétek magas aránya arra utal, hogy „magas" kockázatkerülési fok jellemzi a belföldi megtakarítók többségét, és pozitív kockázati prémiumot várnak forintmegtakarításaiktól. Ennek okát fejlődő és átalakuló gazdaságokban abban lehet keresni, hogy a fejlett gazdaságokhoz képest magasabb a belföldi pénzben fennálló vagyon értékvesztésének (egy esetleges hiperinflációnak) a valószínűsége. Ugyanis ha belföldön hiperinfláció lenne, akkor a fogyasztás csökkenése és a deviza fogyasztáshoz viszonyított felértékelődése mellett minden hazai pénzben denominált befektetés külföldhöz viszonyított relatív hozama rendkívül bizonytalanná válna. A vagyon és a fogyasztás ezért feltehetően pozitívan korrelál a forint- és negatívan korrelál a devizakövetelésekkel, amely a belföldi fizetőeszköztől pozitív, a külfölditől negatív kockázatiprémium-követelményt jelent.

Rögzített árfolyam esetén az árfolyam tarthatóságának egyik feltétele a belföldi kamatszint megfelelő értéke, azonban a fenti megfontolások nagyon nehézzé teszik a kamatszint „optimális" értékének becslését a jelenlegi magyar helyzetben. A tőkeáramlás szempontjából az optimális kamatszintnek egyenlőnek kell lennie a külföldi kamat, a várható árfolyamváltozás és a kockázati prémium összegével (a logaritmusos közelítés után). A lakossági megtakarítók többsége feltehetően kockázatkerülő, az intézményi és külföldi befektetőkre ez azonban nem feltétlenül igaz. Így kérdéses, hogy a forintköveteléseket tartó befektetők aggregált szinten megkövetelnek-e kockázati prémiumot, és ha igen, akkor milyen annak előjele.

A kockázati prémium mellett a várható árfolyamváltozás becslése is problémát jelent. Vagy a fedezetlen kamatparitás teljesülésére van szükség, vagy egyéb információforrásra. Ha teljesül a fedezetlen kamatparitás, akkor az optimális kamatszint meghatározásának problémája megoldott: a piacon kialakult kamatszint ezt tükrözi, az esetleges monetáris hatósági beavatkozás növeli a jelentős mértékű nemzetközi tőkemozgás valószínűségét. Ha nem teljesül a fedezetlen kamatparitás, akkor a nemzetközi gyakorlatban sokszor kérdőíves felmérésekhez (*survey studies*) fordulnak. Ilyenek Magyarországon nem állnak rendelkezésre.

Természetesen felmerül a kérdés, hogy rögzített árfolyam esetén van-e egyáltalán értelme a tőkemenekítés elkerülése érdekében számított optimális kamatszintről beszélni: ez ugyanis egy endogén változó. Ha van kockázati prémium, akkor az endogén, a várható árfolyamváltozás pedig mindenképpen endogén. A várható árfolyamváltozás a jelenlegi magyar helyzetben *a)* a havi leértékelésekből, *b)* a sávon belüli leértékelődés várható értékéből és *c)* a pótlólagos leértékelés várható értékéből tevődik össze, amelyekből legalább az utóbbi két tényező – a *b)* és a *c)* – endogén: ezek értékei bizonyos befektetési időtávokra 1995/1996 fordulóján jelentősen csökkent,[8] ezért vált lehetővé 1996 januárjában a kamatok gyors esése.[9]

[8] Ennek azonban a fordítottja is bekövetkezhet: a maastrichti egyezmény 1992-es februári aláírása után következett csendes tavaszon és nyáron senki sem számított az EMS-krízis eszkalálódására 1992 szeptemberében, amikor a befektetők egyszerre támadták meg szinte az összes európai valutát. A központi bank ebben a helyzetben kamatlábemeléssel technikailag elérheti árfolyamcélját: egy tízszázalékos leértékelés 1 valószínűséggel egyheti időtávon megegyezik 520 százalékos kamatlábkülönbséggel. Svédországban ez történt: a Riskbank 500 százalékra emelte az overnight kamatokat 1992 szeptemberében, amely átmenetileg mérsékelte a spekulációt. Novemberben azonban újabb spekulációs roham indult, amely után a korona lebegtetésére került sor. Lásd: *Svensson* [1994].

[9] 1996. január-februárban a monetáris hatóságok többet sterilizáltak, mint amennyi devizakonverzió történt. Ennek ellenére a kamatláb nagymértékben csökkent.

A tőkemenekítés elkerülése érdekében számított kamatkülönbség addig lehet a központi bank „célja", amíg a folyamatok kedvezően alakulnak. Azonban ha megfordul a spekuláció iránya, és az esetleges extrém kamatkülönbözet fenntartása több szempontból rendkívül költségessé és ésszerűtlenné válik, akkor az „optimálisnak" tartott kamatkülönbözet elveszti a korábban neki tulajdonított „hasznosságot". (Az természetesen külön probléma, ha a belföldi keresletre gyakorolt hatás miatt próbál a központi bank optimális kamatszintet meghatározni, és mondjuk a magasabb kamatláb keresletre gyakorolt csökkentő vagy növelő hatását veti össze a nem tökéletesen rugalmas tőkebeáramlás által okozott előnyökkel és problémákkal. Mint a bevezetőben említettem, ezzel a problémakörrel nem foglalkozik a tanulmány.)

Összefoglalva, nyitott és tökéletes tőkepiacon a fedezett kamatparitás teljesül, ezért a határidős árfolyamok a kamatkülönbséget tükrözik. A határidős árfolyamok akkor tükrözhetik az árfolyam-várakozásokat, ha teljesül a fedezetlen kamatparitás is, azaz tökéletes a piac, a különböző valutákban denominált kötvények tökéletes helyettesítői egymásnak (vagy ha lehetőség van a kötvényhozammal azonos külföldi-belföldi kamatláb mellett hitelfelvételre), és a devizapiacon a várható hozamot maximalizáló kockázatsemleges befektetői csoportok a meghatározók. További feltétel a nulla kovariancia az árszint és az árfolyam között. Kockázatiprémium-követelmény akkor jelenik meg, ha a befektetők kockázatkerülők. A kockázati prémium előjele nem triviális, és több tényező függvénye. Ha van prémium, akkor a határidős árfolyamok nem a várakozásokat mutatják, mivel a fedezett kamatparitás egyértelműen meghatározza a határidős árfolyamok lehetséges tartományát. A tartomány szélessége a tőkepiac nyitottságának és a tranzakciós költségeknek a függvénye.

A fedezetlen kamatparitás ökonometriai vizsgálata (1990–1995)

A fedezett kamatparitás feltétele tehát azt állítja, hogy a kamatkülönbség az árfolyam-várakozásokat tükrözi. Ez a hipotézis önmagában nem tesztelhető. Tesztelésre alkalmas hipotézis akkor adódik, ha feltesszük a befektetők racionális várakozását: ekkor a kamatkülönbség torzítatlan előrejelzője a jövőbeli spot árfolyamnak. A nemzetközi empirikus tanulmányok többségében a fedezetlen kamatparitás hipotézise alatt egyben racionális várakozású befektetőket is feltételeznek, és az így kiterjesztett hipotézisről vonnak le következtetést. A továbbiakban a fedezetlen kamatparitás elvetése vagy teljesülése kifejezések jelen tanulmányban is a kettős hipotézisre vonatkoznak. Ez a definíció egyben megegyezik a hatékony devizapiac definíciójával. A hatékony piacon az árak minden rendelkezésre álló információt tükröznek, nem lehet spekulációval az átlagosnál nagyobb várható hozamot elérni. Így a hatékony devizapiac tesztelése két viselkedési feltétel teljesülésére vezethető vissza: a kockázatsemleges befektetők meghatározó szerepe és a várakozások racionalitása. Ezek teljesülése esetén a határidős árfolyamok torzítatlan előrejelzői a jövőbeli spot árfolyamnak, a fedezetlen kamatparitás tehát a forward árfolyamok torzítatlan előrejelző tulajdonságának tesztelésével vizsgálható.

A nemzetközi folyóiratokban megjelenő tanulmányok döntő többsége az ipari államok lebegő árfolyamú valutáinak esetében negatív eredményt kapott: nem teljesült a fedezetlen kamatparitás, sőt a kamatkülönbség átlagosan rossz előrejelzője az árfolyamváltozás irányának. Ezt a jelenséget *forward discount bias*-nak nevezik: azok a valuták hajlamosak nominális felértékelődésre, amelyekkel magasabb kamat érhető el. Ezen általánosan elfogadottnak tekinthető következtetéssel szemben számos módszertani ellenvetés tehető, ezek egy részét *Darvas* [1995] és [1996] összefoglalja. Az ellenvetések alapvető oka az,

hogy az árfolyamadatok nem stacionáriusok[10] (csakúgy mint a legtöbb gazdasági idősor), így a hagyományos regressziós eljárások nem érvényesek. Azok a szerzők azonban, akik a Johansen-féle kointegrációs eljárást alkalmazták, alátámasztották a fedezetlen kamatparitást. *Johansen-Juselius* [1992] és *Hunter* [1992] a vásárlóerő-paritás és a fedezetlen kamatparitás szimultán modelljét vizsgálva, míg *Moore* [1994] a devizapiacot önmagában elemezve találtak csupa 1 együtthatójú kointegráló vektort.[11] A Johansen-féle tesztet alkalmazó szerzők munkáinak eredménye még hiányzik az árfolyamelmélettel foglalkozó *survey*-típusú tanulmányokból (*Taylor* [1995], *Frankel-Rose* [1995][12]).

A Magyarországra vonatkozó vizsgálatokban alapvető problémát okoz az idősorok rövidsége, valamint az intézményi és magatartásbeli változások. Ezért az ökonometriai elemzések csak kiindulópontul szolgálhatnak a további vizsgálódásokhoz. A számítások technikai részleteinek ismertetésétől eltekintek (amelyek megtalálhatók *Darvas* [1996]), és itt csak a következtetések levonására szorítkozom. A vizsgálatok első sorozata az idősorjellemzők felderítését szolgálta. A következtetés az, hogy az árfolyamidősorok úgynevezett egységgyökfolyamattal és nem trendstacionáriús folyamattal jellemezhetők (a fogalmak ismertetését és változó gazdasági környezetben a vizsgálat buktatóit szintén *Darvas* [1996] tartalmazza).

A vizsgálatok második fázisa a kointegrációs kapcsolat elemzése a Johansen-féle többváltozós kointegrációs eljárás segítségével. Az eredmény: a torzítatlanságot vizsgáló ökonometriai számítások elvetik a kointegrációs kapcsolat fennállását a spot és a határidős devizaárfolyamok között minden lehetséges modellspecifikáció mellett. A határidős árfolyamok így nem voltak torzítatlan előrejelzői a jövőbeli spot árfolyamnak (sem a hosszú, sem a rövid távú torzítatlanság nem teljesült). *A fedezetlen kamatparitás hipotézise tehát elvethető az 1990–1995-ös időszakban*: nem a kockázatsemleges *és* racionális várakozásokkal jellemezhető befektetők magatartása alakította a belföldi kamatszintet.

A fedezetlen kamatparitás vizsgálata a kúszó árfolyamrendszerben. Egy pesoprobléma?

A *pesoprobléma* olyan helyzetet jelent, amikor kicsi a valószínűsége egy jelentős változásnak, amely változás nem következik be az adott időszakban. Egy ilyen szituáció „érvényteleníti a kutatók által használt tesztelési eljárásokat abban az értelemben, hogy az első fajú hiba tényleges valószínűsége (a piaci hatékonyság és racionalitás visszautasításának valószínűsége, amikor az igaz) magasabb, mint amekkorának az tűnik. Ezt a helyzetet pesoproblémának nevezték el, mivel először a mexikói peso 1978-as leértékelése előtt figyelték meg." (*Krasker* [1980] 269. o.) Bár Magyarországon a hatóságok először 1995. december végéig, majd egész 1996-ra meghirdették a napi leértékelési ütemet, a pótlólagos leértékelésnek volt bizonyos valószínűsége. *Ezért még ha a befektetők kockázatsemlegesek is voltak, és várható értékben azonos hozamot lehetett elérni a forint-*

[10] Gyengén stacionárius (más néven kovariancia stacionárius) egy idősor, ha várható értéke, varianciája, és autokovarianciái függetlenek az időtől.

[11] *Moore* [1994] azonban a konstans nulla voltát nem tudta visszautasítani, ezért kicsi és stacionárius kockázati prémium létezését állapítja meg. Így ő elveti a fedezetlen kamatparitást, de eredménye mégis pozitívnak tekinthető, hiszen a korábbi (többnyire egy egyenletet becslő) tanulmányok negatív együtthatót mutattak ki arra a bizonyos paraméterre, míg ő a fedezetlen kamatparitás által implikált $\beta = 1$-et alátámasztotta. Azaz a kamatkülönbség helyes irányban jelezte előre az árfolyamváltozásokat, és nagyságrendileg is szinte teljesen pontosan (a kicsi kockázati prémium miatt nem egészen pontosan). A pontosság természetesen az árfolyam változásának várható értékére vonatkozik.

[12] *Frankel-Rose* [1995] megemlítik, hogy a kutatás egyik legújabb iránya a módszertanilag megalapozottabb Johansen-féle eljárást alkalmazza, de az eredményekről nem számolnak be.

és a devizabefektetéssel, visszatekinteve az tapasztalható, hogy a forint ténylegesen magasabb hozamot biztosított a devizabefektetésnél.

A kézirat leadásának időpontjában, 1996 augusztusában természetesen már tudjuk, hogy nem történt pótlólagos leértékelés, és a forint hozamelőnye 1996 tavaszáig tetemes volt. A tanulmány első változatának megírásakor, 1995 május-júliusban azonban a kérdés úgy merült fel, hogy a kincstárjegyekkel a kúszó leértékelések és a devizakamatok fölött elérhető 12 százalékos hozam valóban egy pótlólagos leértékelés és egy esetleges sávon belüli leértékelés kockázatát fedezi-e, vagy annál kisebb, illetve nagyobb. A tanulmány úgy közelítette meg a problémát, hogy a kérdést a következő gondolatmenet alapján átfogalmazva tette fel:

A befektetők tulajdonítanak bizonyos valószínűséget egy sávon belüli esetleges leértékelődésnek, és társítanak bizonyos valószínűséget egy esetleges pótlólagos leértékeléshez. Ezekről a mértékekről a hatóságoknak nincsen információjuk. Bizonyos (nem túlzottan korlátozó) feltevésekkel – a kialakult hozamszintből kiindulva – azonban kiszámítható, hogy a piac mekkora valószínűséget tulajdonít, mondjuk, egy pótlólagos 10 százalékos leértékelésnek. A kérdés átfogalmazása azt jelenti, hogy erről az implicit módon számított valószínűségről kell eldönteni, hogy ez vajon nagyjából megegyezhet-e a piac által elgondolt valószínűséggel, annál magasabb, vagy alacsonyabb. Ha a piac tökéletes, akkor a kialakult hozamok éppen megfelelnek a várakozásoknak, így a számított valószínűségek is a piac értékelését tükrözhetik. Ha azonban a piac nem tökéletes, akkor a hozamszint magasabb/alacsonyabb is lehet a várt szintnél, így a számított valószínűségek sokkal magasabbak/alacsonyabbak lehetnek, mint amekkorát a piac feltételez. A döntés így továbbra is tartalmaz szubjektív elemet (az implicit módon számított valószínűségek értékelését), de a probléma áttranszformálása segíthet a helyzet vizsgálatában.

Tegyük fel elsőként, hogy a pótlólagos leértékelés egy diszkrét valószínűségi változó, amely két értéket vehet fel: 0-t és x-et. Vizsgáljuk először azt az esetet, amikor a befektetők az árfolyamváltozás kockázatának fedezésére várnak többletet a forintbefektetéstől! Ekkor a devizabefektetés forinthozama függ a kúszó leértékelés mértékétől, a devizakamattól és a sávon belüli leértékelődés és egy esetleges pótlólagos leértékelés várható értékétől. Egyensúly esetén a forintbefektetés hozama és a devizabefektetés várható forinthozama kiegyenlítődik. A devizabefektetés forinthozama döntően attól függ, hogy történik-e pótlólagos leértékelés, vagy sem. (Tekintsünk el a nemzetközi keresztárfolyamok változásaitól. Ha a befektetők a 70 százalék ECU–30 százalék dollár kosárban spekulálnak a forinttal szemben, akkor a nemzetközi keresztárfolyam-változások nem befolyásolják a forinthozamot.) Jelöljük P_x-szel a pótlólagos leértékelés valószínűségét, *dfh*-val a devizabefektetés forinthozamát [(1+hozam) alakban[13]]. Ha egyensúly van a piacon, akkor

$$P_x(dfh \mid x \text{ százalékos leértékelés}) + (1-P_x)(dfh \mid \text{nincs } x \text{ százalékos leértékelés}) = ffh, \quad (8)$$

ahol *ffh* a forintbefektetés kockázatmentes forinthozama [szintén (1+hozam) alakban], amely összefüggésből kiszámítható minden egyes x leértékelési mértékhez tartozó P_x valószínűség, ha ismert a sávon belüli leértékelődés várható mértéke.

A számításokat először az 1995. május–novemberi hat hónapos időszakra végeztem a következő feltevések alapján:

1. a kúszó árfolyamrendszer nem omlik össze szabadon lebegő rendszerré a vizsgált időszak vége előtt,

[13] Azért célszerű (1+hozam) alakban számolni, mert leértékeléskor a devizatőkerész forintértéke is növekszik, s mind a deviza-, mind a forintbefektetés forintértéke (1+hozam)-szeresére emelkedik.

2. egy pótlólagos leértékelés esetén a paci árfolyam az új intervenciós sáv alsó pontjára kerül, és az időszak végéig az alsó ponton marad,

3. az árfolyamsáv szélessége változatlan marad,

4. csak az árfolyamsáv szélén kerül sor hatósági intervencióra,

5. a befektetők a hivatalos valutakosárban spekulálnak (70 százalék ECU–30 százalék dollár); ha ez nem lehetséges, akkor a márka tökéletesen helyettesíti az ECU-t,

6. annak a valószínűsége, hogy a piaci árfolyam a vizsgált időszak végére (fél év) a felső intervenciós pontra kerül: 25 százalék,

7. a fedezetlen kamatparitás feltételei.

A 6. feltevés külön magyarázatra szorul. A sávosan rögzített árfolyammodellek empirikus vizsgálataiban a várható leértékelés becslésére az ún. *drift-adjustment* módszert használják, ahol az első lépés a sávon belüli várható leértékelődés meghatározása. *Svensson* [1992*a*] megállapítja, hogy bár potenciálisan számos változó segíthet a sávon belüli várható árfolyamváltozás előrejelzésére, és elméletileg a várható jövőbeli árfolyam és az információs halmaz változói közötti viszony nem lineáris, „a gyakorlatban a jövőbeli sávon belüli helyzetre illesztett egyszerű lineáris regresszió, amelynek magyarázóváltozói az árfolyam jelenbeli sávon belüli helyzete, valamint a belföldi és a külföldi kamatláb, egészen jó előrejelzőnek tűnik." (132–133. o.) Számos empirikus tanulmányban a meredekséget változatlannak tételezik fel az egész vizsgálati periódusban, míg a konstans a leértékelések után változhat a leértékelések közötti időszakok különböző magatartásbeli helyzeteinek modellezésére.

Magyarország esetén azonban ezzel a módszerrel nagyon alacsony várt sávon belüli leértékelődési érték adódott novemberre,[14] elsősorban azért, mert az árfolyam a márciusi leértékelés után egy rövid időre felemelkedett a sáv aljáról, majd fokozatosan visszatért oda, és májusig ott maradt. Ezért a 25 százalék eséllyel a sáv tetejéig történő leértékelődés egy exogén paraméter, amely magasabb a *drift-adjustment* módszer által jelzett leértékelődésnél. Minél magasabb a sávon belüli leértékelődés várható értéke a többi változó adott értéke mellett, annál kisebb az implicit módon kiszámított valószínűség értéke. Így a számítások alsó becslést adnak a keresett valószínűségre.

A 6. feltétel egyenértékű azzal, hogy a sávon belüli leértékelődés várható értéke fél év alatt 1,15 százalék, amely éves szinten 2,3 százalék.

A fenti feltevésekkel a devizabefektetés forinthozamát a (9) képlet mutatja:

$$\begin{aligned} dfh &= (1+kúszó)\cdot(1+sáv)\cdot(1+r^*) && (1-P_x) \text{ valószínűséggel,} \\ dfh &= (1+kúszó)\cdot(1+x)\cdot(1+r^*) && P_x \text{ valószínűséggel.} \end{aligned} \qquad (9)$$

Elvileg elképzelhető, hogy a befektetők nem kockázatsemlegesek (azaz nem a várható hozamukat akarják maximalizálni), hanem az árfolyam-kockázati tényezőn felül 3 százalék, illetve 6 százalék hozamtöbbletet is várnak forintbefektetéseiktől.

Egy egyszerű példával szemléltethető a várható hozam maximalizálása, illetve az azon felüli többlet elvárása. Ha a befektetők például 50 százaléknak tartják egy leértékelés valószínűségét, és leértékelés esetén a deviza befektetésének 30 százalékos hozama lesz, míg leértékelés nélkül csak 20 százalék, akkor a devizabefektetés várható forinthozama: 0,5 · 30 százalék + 0,5 · 20 százalék = 25 százalék. A várható hozam maximalizálásából az következik, hogy amíg a forintbefektetés ugyanerre az időtávra 25 százaléknál kevesebbet hoz, addig devizát tartanak, ha 25 százaléknál többet, akkor forintot, ha pedig 25 százalékot, akkor közömbösek a kettő között. Ha a befektetők kockázatkerülők, és várható értékben várnak mondjuk 3 százalékos többletet a forintbefektetéstől, akkor

[14] Néhány specifikációnál még az előrevetített sáv alsó intervenciós pontjánál alacsonyabb novemberi árfolyam érték is adódott.

1,25 1,03 = 1,2875, azaz 28,75 százalékos forinthozamnál alakul ki a kötvénypiac egyensúlya.[15]

Az *1. táblázat* a 10–15–20 százalékos pótlólagos leértékeléseknek az 1995. májusi kamatkülönbségből számítható valószínűségét mutatja, három befektetői magatartást feltételezve.

1. táblázat

A 10–15–20 százalékos leértékelési mértékekhez tartozó valószínűségek különböző befektetői magatartást feltételezve, az 1995. májusi hozamkülönbség alapján

A leértékelés mértéke	A várható hozam maximalizálása	3 százalék kockázatiprémium-követelmény	6 százalék kockázatiprémium-követelmény
	esetén a leértékelés valószínűsége		
10 százalék	58	40	23
15 százalék	37	26	15
20 százalék	27	19	11

Ha 1995 májusában a befektetők várható hozamukat akarták volna maximalizálni, és az állampapírpiac egyensúlyban lett volna, akkor például 10 százalékos pótlólagos leértékelésnek a piac (legalább) 58 százalékos valószínűséget tulajdonított volna. Ez az érték (akkori és jelenlegi) megítélésem szerint irreálisan magas, különösen ha figyelembe vesszük, hogy a spot devizaárfolyam csaknem folyamatosan a sáv alján volt, a sajtó által tükrözött nyugodt piaci hangulatot, valamint azt, hogy az 1995-ben végrehajtott és előre bejelentett leértékelés még a fogyasztói árindexre vonatkozó prognózisoknál is több százalékkal magasabb volt, a termelői árindex prognózisát pedig 8 százalékkal meghaladta. A számítások így azt a következtetést valószínűsítik, hogy *a határidős devizaárfolyamok 1995 májusa környékén nem a piac árfolyam-várakozásait mutatták, mert a fedezetlen kamatparitás nem teljesült.*

Az *1. táblázat* jobb szélső oszlopa az alábbi módon értelmezhető: a befektetők szubjektív módon meghatározzák leértékelési várakozásaikat, például azt, hogy egy pótlólagos 10 százalékos leértékelésnek mennyi a valószínűsége. Ez alapján meg tudják határozni, hogy ilyen valószínűség mellett milyen forinthozamot várnak ahhoz, hogy a várható leértékelésen felül 6 százalékkal magasabb várható hozamot eredményezzen a forintbefektetés. Ha a befektetők valóban 6 százalékos hozamtöbbletet várnak az árfolyamkockázat fölött, és ilyen magatartás alakítja az állampapírok hozamát, akkor a kamatkülönbségből implicit módon vissza lehet számítani a 10 százalékos leértékeléshez kapcsolódó valószínűséget. Ezt fejezi ki a 23 százalékos valószínűség.[16]

A kockázati prémiumot feltételező értékek is igen magasnak tűnnek. Ebből azt a következtetést lehet levonni, hogy a kúszó árfolyamrendszer bevezetése után kialakult kincstárjegy-hozamszintet nem a piac leértékeléssel kapcsolatos várakozása alakította, hanem más tényezők. *Ha pótlólagos leértékelésnek a piac tulajdonított is bizonyos valószínűsé-*

[15] Elméletileg helyesebb lenne a befektetők hasznosságfüggvényét analitikus formában előállítani, és a hasznosságfüggvény konkavitásával jellemezni a kockázatkerülő magatartást. Azért választottam a fenti egyszerű esetet, mert könnyen érthető, és mert a vagyon nagyságának nem kell benne szerepelnie. Ezért egyszerűbben kezelhető, viszont figyelemben kell tartani az egyszerűségből következő korlátokat.

[16] Érdemes továbbra is figyelemben tartani, hogy ezek a valószínűségek még magasabbak lennének, ha nemzetközi irodalomban szokásos *drift-adjustment* módszerrel történt volna a várható sávon belüli leértékelődés meghatározása.

get, a kialakult hozamkülönbség magasabb volt a kockázati prémiummal módosított fedezetlen kamatparitás teljesüléséhez szükséges értéknél.

Ezért 1995 májusában érdemes volt megvizsgálni, hogy milyen valószínűségek álltak volna összhangban például egy éves szinten 5 százalékponttal alacsonyabb hozamszinttel. A számítások kiinduló feltételei mellett 3 százaléknál nem nagyobb kockázatiprémium-követelményt még ebben az esetben is tartalmazhatott volna a hozamszint. Ismét hangsúlyozni szeretném, hogy a 3 százalékos prémiumkövetelmény nem azt jelenti, hogy a kúszó leértékelések és a devizakamatok fölött várnak 3 százalékos többletet, hanem a négy tényező (a kúszó leértékelések, a devizakamatok, a sávon belüli esetleges leértékelődés kockázatát, valamint egy esetleges pótlólagos leértékelés kockázatát fedező hozamszint) felett várnak 3 százalékot.

Az eddigi számítások diszkrét leértékelési mértékekre vonatkoztak. A pótlólagos leértékelést folytonos valószínűségi változóként (exponenciális, valamint ún. transzformált hiperbolikus eloszlású) értelmezve is szerepelnek a számítások *Darvas* [1996]-ban, amelynek következtetései megegyeznek a diszkrét eset következtetéseivel.

A fedezetlen kamatparitás hipotézise tehát elvethető mind az új árfolyamrendszer bevezetése előtti, mind az azt követő időszakban. A hipotézis elvetését a nemzetközi irodalomban több tényezővel magyarázzák: *kockázatkerülő magatartás* miatt kockázati prémium elvárása, az úgynevezett *pesoprobléma*, racionális árfolyambuborékok, tanulási folyamat és nem hatékony információáramlás, ez utóbbiak a *devizapiac mikrostruktúrájának* vizsgálatát teszik szükségessé. A felsoroltakon kívül a mikrostruktúra elemzéséhez tartozik a devizapiacon tevékenykedő megbízók, ügynökök és piacvezetők döntéseinek modellezése.

Az első alpontban említettek alapján a várt kockázati prémium előjelét sem lehet egyértelműen megállapítani, azaz nem magától értetődő az, hogy a befektetők várható értékben magasabb hozamot várnak a forintbefektetéstől. A múltra vonatkozóan azonban meghatározható, hogy a forint *ex post* mennyivel biztosított magasabb megtérülést. Ezeket a számításokat is tartalmazza a következő rész.

A pesoprobléma tipikusan rövid távú jelenség, racionális várakozások esetén hosszú távon nem vezethet tartós kamatkülönbséghez. Az vita tárgya lehet, hogy az 1990–1995-ös időszak elegendően hosszú távnak tekinthető-e ehhez, vagy sem, de az alapvető intézményi változások miatt nem feltétlenül ebben kell keresni a probléma gyökerét. Az 1995. március utáni időszakra pedig ezen rész számításai utasították el a pesoprobléma elsődleges magyarázó tényező létének hipotézisét.

Kevésbé valószínű, hogy az ún. árfolyambuborék lenne a torzítás forrása, mivel a forint árfolyamát a hatóságok rögzítik. Korábban nagyon keskeny volt a sáv, s az 1994 decemberében plusz/mínusz 2,25 százalékra szélesített érték sem ad jelentős teret buborék kialakulásának.[17]

Tanulási vagy fejlődési folyamat elképzelhető az új árfolyamrendszer előtti és utáni időszakban is. Az új rendszerben például a befektetőknek időre lehetett szükségük, amíg a korábbival ellentétes spekuláció jövedelmezőségét felismerték (korábban gyakorlatilag biztos eseménynek számított egy bizonyos időintervallumon belüli leértékelés, csak az időpontja volt bizonytalan, míg az új rendszerben ahhoz tartozott magas valószínűség,

[17] Bár nominális árfolyambuborék nem, reál-árfolyambuborék elvileg kialakulhat rögzített, illetve kúszó árfolyam esetén is – amint erre *Hamecz István* felhívta a figyelmemet. A buboréknak nevezett jelenség két megkülönböztető jele az önmagát erősítő racionalitás és a fundamentális változóktól (például fizetési mérleg, infláció) való elszakadás. Ha a piac racionálisan várja azt bizonyos időtávon, hogy nem lesz addicionális leértékelés, akkor ez a várakozás önmagát erősíti, és a hazai valuta árfolyama nominálisan a lehető legerősebb lehet az árfolyamsávon belül. A várakozások így racionálisak és önerősítők. Elvileg azonban előfordulhat, hogy a reálárfolyam összeütközésbe kerül a fundamentális változók alakulásával.

hogy egy bizonyos időtávon nem lesz az előre bejelentetten kívül pótlólagos leértékelés). Ezekre a tanulmány a későbbiek során visszatér. Emellett a piaci tökéletlenségek (beleértve a nem hatékony információáramlást) és a devizapiac mikrostruktúrája lehetnek a kulcsmagyarázatok. Az elmúlt évben megjelent két *survey*-típusú tanulmány (*Taylor* [1995], *Frankel–Rose* [1995]) is a devizapiaci mikrostruktúra elemzésében jelöli meg az egyik lehetséges kiutat a devizaárfolyamok alakulásának „megmagyarázhatatlanságából". Érdekes szimulációs vizsgálatot végez *Flood* [1994].

Kamatkülönbség és kamatvárakozások

A kamatkülönbség és kamatvárakozások vizsgálata alapján érdekes megfigyeléseket lehet tenni a piac szereplőinek magatartásáról. Első ránézésre úgy tűnik, hogy a piac kamatvárakozásai egészen jók voltak az új árfolyamrendszer bevezetése előtti időszakban. Egyrészt a kúszó leértékelés bevezetése előtti két-három évben a három hónapos kincstárjeggyel átlagosan nagyjából azonos hozam volt elérhető, mint a német államkötvényekkel forintban mérve, másrészt a piaci szereplők konverziós igényének eredője (nettó devizaeladás vagy -vétel) szinte pontosan előre jelezte a forint prémiumának előjelét, harmadrészt pedig a különböző futamidejű kamatokból számítható implicit kamatvárakozások jól jelezték előre a kamatváltozás irányát. Az új árfolyamrendszer bevezetése után azonban a „várakozások" több szempont alapján mérve jelentősen tévedtek.

Ex post prémium

A három hónapos kincstárjegy ténylegesen bekövetkezett prémiumának átlaga éves szinten hat százalék körül volt 1990–1996 között, az elmúlt hat és fél év alatt azonban erősen ingadozott. Az 1990–1992-es időszakban magas prémiumot biztosított a forint, csak az 1991. januári 15 százalékos leértékelés vezetett a leértékelés előtti három hónapban negatív prémiumhoz (a három hónapos kincstárjegyek esetében). A kúszó leértékelés előtti két és fél–másfél évben azonban átlagosan a leértékelések és a devizakamatok mértékének megfelelő hozamot lehetett elérni kincstárjegyekkel.

Ebből egy kézenfekvő következtetést lehet levonni: a kúszó leértékelés előtti két és fél évben kialakult nulla körüli prémium azt sejteti, hogy azok a befektetők, akik kincstárjegyet vásároltak, nem feltétlenül követeltek meg kockázati prémiumot. Ugyanis ha prémiumot vártak volna, amelyet éveken keresztül nem kaptak meg, akkor kivonultak volna a piacról. *A következtetés úgy is megfogalmazható, hogy ha kockázati prémiumot vártak volna, akkor szisztematikusan alábecsülték a bekövetkezett leértékeléseket.* Ez azonban nem valószínű: 1992 végétől bomlott meg a külső egyensúly, ezért kérdéses, hogy a magánszféra 1993-tól az évi 10-15 százalékos nominális leértékeléseknél kevesebbet várt volna. *Azaz a kincstárjegyhozamokat nem feltétlenül a leértékelési várakozások meghatározó szerepe befolyásolta, vagy ha az befolyásolta, akkor a befektetők nem vártak kockázati prémiumot.*

A fentiekkel szemben két ellenérv tehető. Először, a következtetés akkor állná meg teljesen a helyét, ha rendelkezésre állnának azok az adatok, amelyek a külföldről a magas kamatkülönbség miatt behozott, illetve az 1992–1995-as időszakban az alacsony belföldi hozamok miatt kivitt tőke értékét mutatnák, hiszen számos elemzés valószínűsíti a tőkemenekítést. (Például az *1. ábra* is azt tükrözi, hogy a devizapiachoz hozzáférő befektetők a konverzión keresztül bizonyos időszakokban havi 1 milliárd dollár értékben reallokálták portfóliójukat.) Feltehetően olyan piaci tökéletlenséggel állunk szemben, amely a rögzí-

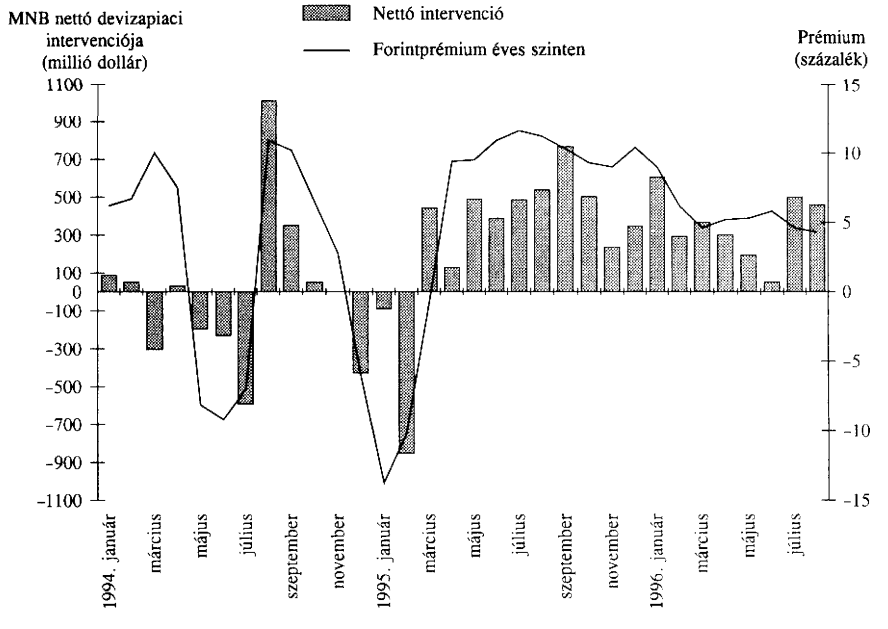
tett árfolyamrendszer mellett részlegesen lehetővé tette az önálló monetáris politika folytatását. Ha folyt is spekulatív tőkeáramlás, nem olyan mértékben, amely kiegyenlítette volna a várható hozamokat, így a rögzített árfolyam ellenére a belföldi várható hozamok eltérhettek a külfölditől. Érdekes azonban a kúszó leértékelés előtti két és fél év tapasztalata: a magyar kincstárjegyekkel elérhető átlagos hozam nagyjából megegyezett a német márkával elérhető hozammal.

A következtetéssel szemben még egy ellenérv támasztható: az átlagos prémium kiszámítása azt feltételezi, hogy semmilyen *a priori* információval sem rendelkeztek a befektetők a leértékelések időpontjával kapcsolatban. Néhány leértékelés időpontját és mértékét azonban a piac egészen „jól látta előre". Nem valószínű például, hogy 1994 augusztusa és 1995 márciusa előtt a kincstárjegyvásárlók nem vártak leértékelést, amikor a devizapiac és a bankközi kamatmozgás intenzív leértékelési várakozást jelzett. Bár a kincstárjegyeket megvették, ezek a befektetők feltehetően nem fértek hozzá a devizapiachoz. Így azok számára, akik a devizapiachoz hozzáfértek, az időszakra vonatkozó nulla körüli átlagértéknél magasabb átlagos hozam elérhető volt. Erről tanúskodik a *1. ábra* is, amely a *ex post* forint prémiumát és a konverzió összegét mutatja, 1994 januárjától 1996 júniusáig.

Az *1. ábra* adatai a következő módon értelmezhetők. 1994 januárjában például nettó 100 millió dollárt vásárolt az MNB a bankközi devizapiacon (első függőleges oszlop). Az

1. ábra

A három hónapos kincstárjegy *ex post* prémiuma és az MNB nettó devizapiaci intervenciója 1994. január–1996. augusztus



Megjegyzés: Az árfolyamváltozás a 70 százalék ECU–30 százalék dollár kosár piaci változása alapján szerepel. Az 1996. szeptember–novemberi árfolyamok a kúszó leértékelés mértékének előrevetítésével készültek.

Az alapadatok forrása: MNB, OECD, Short term economic indicators.

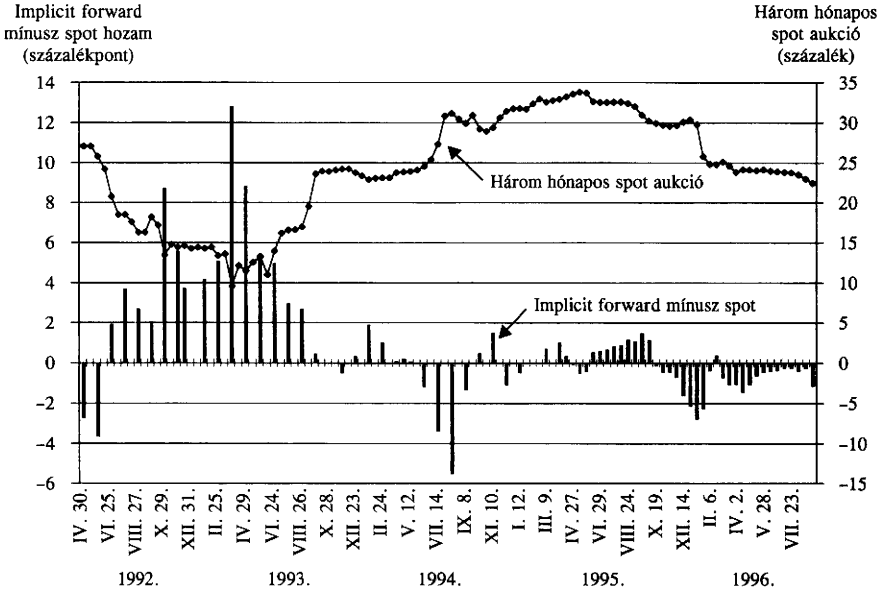
1994. januári prémiumérték pedig azt mutatja, hogy a kincstárjegyet vásároló befektetők ténylegesen mennyivel értek el magasabb hozamot a devizabefektetéssel három hónap alatt. Azaz a három hónapos kincstárjegy hozama (1+hozam)-alakban *osztva* a német–amerikai átlagos kamatlábbal [szintén (1+hozam) alakban mérve], majd ezen hányados *osztva* az 1994 januárjától áprilisáig ténylegesen bekövetkezett árfolyamváltozás éves szintre vetített értékével. Így a prémium értéke az adott hónapban még nem ismert, csak a belföldi és külföldi kincstárjegyhozam, mivel az árfolyamváltozás a futamidő alatt ténylegesen bekövetkezett változás alapján szerepel. Ezért tekinthető helyes várakozásnak, ha a konverzió és az *ex post* prémium előjele megegyezik, és ezért van szükség az 1996. június-augusztusi prémium értékének kiszámításához bizonyos hipotézisre, hiszen az árfolyamadatok csak augusztusig állnak rendelkezésre.

Implicit kamatvárakozások

A *2. ábra* a piac implicit kamatvárakozásáról ad képet. 1992 közepe óta vannak hat hónapos diszkont kincstárjegy aukciók is. Ha az aukciók egyensúlyi hozamokat fejeznek ki, akkor a három és hat hónapos aukciók adataiból kiszámolható, hogy a piac három hónappal később milyen három hónapos hozamot vár. Ezt lehet *implicit határidős hozam*nak nevezni. Az *2. ábra* az aukciós hozamok mellett az implicit határidős hozamok és aukciós hozamok különbségét mutatja. Pozitív különbség emelkedő kamatvárakozást, míg negatív különbség értelemszerűen csökkenő kamatvárakozást jelez.

2. ábra

A három hónapos kincstárjegy hozama, valamint az implicit határidős és aukciós hozam eltérése



Az alapadatok forrása: MNB. Utolsó megfigyelés: 1996. szeptember 5.

Bár az implicit határidős hozamok nem voltak torzítatlan előrejelzői a kamatalakulásnak, mégis egészen jól eltalálták a kamatváltozások irányát, kivéve az 1992 őszi és 1995 június-októberi két időszakot. Bár 1992 elején (helyesen) csökkenést vártak, de a túlzott hozamcsökkenés után a nyár végétől emelkedő várakozások jellemezték a piacot. Ez volt az egyik periódus, amikor tévedett a piac, mert a kamatszint „lenyomása" tovább folytatódott. A várakozások így azért voltak tévesek, mert a pénzügyi hatóságok túl hosszú ideig próbáltak az árral szemben úszni. A kamatszint 1993. szeptemberi visszaemelkedése után az implicit határidős és a spot aukciós hozam különbsége ismét egészen jól mutatta a kamatváltozás irányát, kivéve a kúszó árfolyamrendszer bevezetése utáni nyarat. Ekkor ugyanis kamatemelkedést mutattak az implicit határidős hozamok, és csak október második felében fordultak meg a várakozások.

1995 végére már jelentős hozamesést (2 százaléknál nagyobb) jósoltak az implicit határidős hozamok, amely várakozás a vártnál jelentősebb hozamesés után (5-6 százalék), 1996. január végére megállt. 1996. március-áprilisában azonban újraéledtek a kamatcsökkenési várakozások, amelyek (az előző decemberhez hasonlóan) ekkor már helyes irányban jelezték előre a kamatalakulást.

Az implicit kamatvárakozásoknak tehát több mint féléves „tanulási időszakra" volt szükségük ahhoz az új árfolyamrendszer bevezetése után, hogy ismét helyes irányban jelezzék előre a kamatalakulást.

Határidős kincstárjegyjegyzések

1995 áprilisában nyílt a három hónapos diszkont kincstárjegyek határidős (futures) piaca a Budapesti Értéktőzsdén, így a közvetlen kamatvárakozások ettől az időponttól kezdve követhetők nyomon.

A piac magatartásáról számos érdekes vonást lehet leolvasni. Egyrészt, bár a forinthozam előnye magasan stabilizálódott, 1995. júniustól augusztusig az 1995. decemberre vonatkozó határidős kincstárjegyek hozama emelkedett. Ha a piaci szereplők magas és növekvő prémiumot vártak, és ez magyarázta az emelkedő határidős hozamokat, akkor nem érthető, hogyan vált lehetővé szeptembertől másfél hónap alatt a kincstárjegyek hozamának 3-4 százalékos esése. A várakozások így nemigen tekinthetőek hatékonynak, a kamatszint beragadása, majd a hozamesés sokkal inkább a „tanácstalan" piaci hangulatnak lehetett a következménye. A hozamesést az MNB 1996-ra tervezett leértékelési mértékre vonatkozó bejelentése indukálhatta.

A másik érdekes jelenség a piac túllendülésre vagy buborék kialakítására való hajlama. 1995 szeptemberében, majd 1996 márciusában a határidős hozamok sokkal nagyobb mértékben estek, mint a kincstárjegy-aukciók hozamesése volt. Mindkét esetben a spot hozamesés megállása után így korrekciós folyamat következett. Bokros Lajos pénzügyminiszter lemondása is a hozamok emelkedéséhez vezetett, azonban ezt is viszonylag gyorsan korrekció követte.

A harmadik megemlíthető vonás az implicit határidős hozamok és a futures kincstárjegyhozamok eltérése egymástól. A kétfajta várakozást nehéz közvetlenül összehasonlítani, hiszen az utóbbi mindig egy konkrét napra, míg az előbbi mindig három hónapra előre vonatkozik. Azonban az implicit kamatlábak 1995 októberéig emelkedő kamatvárakozásokat mutattak, míg a határidős kincstárjegyek jegyzéseiben az 1995. szeptemberi és decemberi határidős hozamok végig alacsonyabb voltak a spot hozamnál, így ezek mindenképpen csökkenő hozamvárakozásokat tükröztek. Ezek a megfigyelések azt mutatják, hogy a különböző piacokon megjelenő várakozások nem voltak konzisztensek egymással, *azaz a különböző belföldi pénzügyi piacok szegmentáltak*. Ez a piac vékony-

ságának és a külföldi befektetők hiányának is lehet a következménye, illetve a hazai résztvevőknek idő kellett, amíg beletanulnak a határidős kockázatfedezési eszközök használatába.

A határidős devizaárfolyamok értelmezése[18]

A fél évnél távolabbi határidős devizaárfolyamok a kúszó árfolyamrendszer bevezetése után sokáig meghaladták a Nemzeti Bank devizasávjának előrevetített felső határát. Például az 1995. június 22-én kialakult helyzetet az *3. ábra* szemlélteti.

A *3. ábra* a következő módon értelmezhető. 1995. június 22-ig rendelkezésre állnak az MNB múltbeli deviza középárfolyamai és a piaci árfolyamok. Ezek alapján ábrázolható a devizapiaci árfolyamsáv és azon belül a piaci árfolyam helyzete, amelyek értékei a június 22-höz húzott vékony függőleges vonaltól balra találhatók. (Az árfolyamok egy 70 százalék márka–30 százalék dollár kosár alapján szerepelnek, mivel a Budapesti Árutőzsdén ekkor még csak német márkára, amerikai dollárra és japán jenre lehetett kereskedni.)

A június 22-től jobbra látható árfolyamsáv az előre bejelentett leértékelés mértékével előrevetítve ábrázolja az MNB potenciális jövőbeli intervenciós sávját 1995 decemberéig. Mivel csak 1995 augusztus végén jelentették be az 1996-os kúszó leértékelési mértéket, azaz júniusban ez még nem volt ismert, így az 1996 márciusánál látható árfolyamsáv a decemberig meghirdetett árfolyampálya meghosszabbítása. A június 22-i határidős devizaárfolyamokat a vastag függőleges oszlopok felső pontjai mutatják. Az oszlopok mellett balra a határidős árfolyamok kamattartalma szerepel.

A tanulmány számításai elvetették a fedezetlen kamatparitás hipotézisét, így az előrevetített sávot meghaladó határidős árfolyamok nem a piac pótlólagos leértékelési várakozásait mutatták, de még azt a következtetést sem lehetett levonni, hogy az év végéig sávon belüli leértékelődésre számítottak. Egy nyitott gazdaságban ugyanis a határidős árfolyamok nem térhetnek el „jelentősen" a fedezett kamatparitás által meghatározott árfolyamoktól.[19]

[18] Az ebben a fejezetben hivatkozás nélkül szereplő tényadatok egy részének forrása brókerekkel és tőzsdei tisztségviselőkkel folytatott konzultációk.

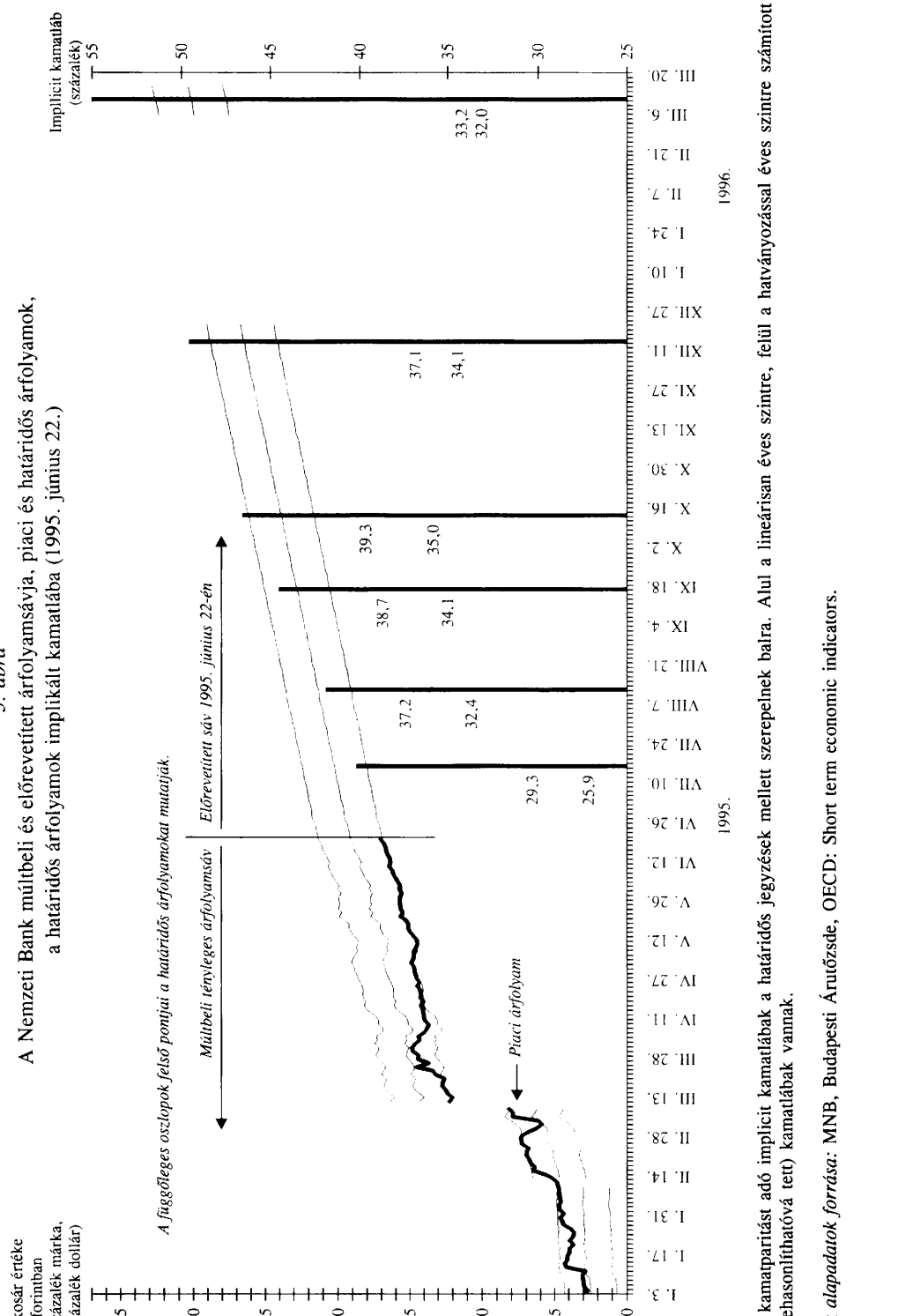
[19] *Frenkel–Levich* [1970] tanulmánya rámutat, hogy a nemzetközi tőkepiacon tapasztalt eltérés a fedezett kamatparitástól nagyrészt a tranzakciós költségek következménye, a maradék részt pedig a különböző aktívák keresleti és kínálati rugalmasságai, valamint az arbitrázs végrehajtásának időigényessége szinte teljesen magyarázza. *Clinton* [1988] a lebegő árfolyamrendszer idejére is hasonló következtetésre jut kiegészítve azzal, hogy a swap lehetőségek figyelembevétele a maradék kicsi eltérésre is magyarázatot adnak.

A magyar helyzetben elvileg piaci tökéletlenségek okozhatnak és időnként okoznak is eltérést. Az eltéréseket azonban legtöbbször az magyarázza, hogy a kisbefektetők alacsony volumenű üzleteire az árjegyző bankok nem mindig adnak be ajánlatokat, így ezek eltéríthetik az árfolyamokat a fedezett kamatparitás által meghatározott árfolyamoktól. A hazai bankok azonban gyakorlatilag végtelen gyorsasággal tudnak a külföldi pénz- és tőkepiacokhoz hozzáférni, ezért a „minősíthető" volumenű kötések a fedezett kamatparitás által meghatározottak.

Budapesti Árutőzsdén létezik még egy „piaci" tökéletlenség, amely egy-egy napra eltéríti az árfolyamokat. Gyakran születtek a tőzsdén jelentős volumenű, a piaci ártól több százalékkal eltérő előre megbeszélt üzletek. Ezek vagy burkolt javadalmazást takarnak (hiszen az árfolyamnyereséget csak 10 százalékos adó terheli), vagy a kereskedelmi bankoknak ügyfeleikkel kötött kedvező üzleteinek ellentételezését. Egy-egy ilyen típusú ügylet egy nap alatt realizálható nyeresége (számításaim alapján) gyakran meghaladta az 50 millió forintot. Egy további magyarázata az időnkénti jelentős eltérésnek a banki közreműködéssel végrehajtott „speciális" keresztárfolyam-ügyletek.

3. ábra

A Nemzeti Bank múltbeli és előrevetített árfolyamsávja, piaci és határidős árfolyamok, a határidős árfolyamok implikált kamatlába (1995. június 22.)



A kamatparitást adó implicit kamatlábak a határidős jegyzések mellett szerepelnek balra. Alul a lineárisan éves szintre, felül a hatványozással éves szintre számított (összehasonlíthatóvá tett) kamatlábak vannak.

Az alapadatok forrása: MNB, Budapesti Árutőzsde, OECD: Short term economic indicators.

A kamatszint beragadása

A kérdés ezért úgy vethető fel, hogy miért nem csökkentek a 3-6 hónapos belföldi kamatlábak, illetve az 1995. májusi egy százalékpontos csökkenés után miért állt meg a kamatcsökkenés. Egyértelmű válasz nem adható a problémára, csak néhány kvalitatív magyarázat feltételezhető:

1. Gyenge volt a belföldi spekulánsréteg: nem voltak olyan tőkeerős csoportok, amelyek a hozam-kockázat mérlegelése alapján jelentős összegű befektetések mozgatására lettek volna képesek, az állampapír-kínálat viszont magas szinten alakult.

2. Elképzelhető, hogy a belföldi spekulánsok csak későn ismerték fel a magas kamatszint és az előre bejelentett árfolyam diszparitásából következő várható profitlehetőséget. Eddig a spekulánsoknak ugyanis egy dolgot kellett tenniük: megtippelni a leértékelések várható időpontját. Az új helyzetben azonban pont az ellentétes spekuláció vált jövedelmezővé, amely helyzet úgy tűnik „tanulási időszakot" igényelt. Ezt erősíti a BÁT devizaforgalmának alakulása is, hiszen az új árfolyamrendszer bevezetése után néhány hónapos (a korábbiakhoz képest) nagyon csendes periódus következett.

3. Az egyedi állampapír-kibocsátások miatt a tényleges keresletnél kevesebb összpontosult a kincstárjegy-aukciókra, így a kialakult hozamok nem tükrözték a teljes piaci kereslet-kínálati egyensúlyt.

4. A Magyar Nemzeti Bank első félévben szigorodó monetáris politikája (repokamatemelések, a tartalékráta 3 százalékpontos emelése), majd különösen a devizaátváltás pénzmennyiséget növelő hatásának részbeni semlegesítése is felfelé irányította a kamatszintet.

5. A Nemzeti Bank az államkötvényekre vételi és eladási árfolyamokat jegyez nagyjából két százalék széles sávval, amely korlátokat szab a hosszabb távú kamatok piaci mozgásának. Ráadásul ezeket az árfolyamokat az aukciós hozamok alapján állapították meg – azon aukciós hozamok alapján, amelyekről a tanulmány igyekszik kimutatni, hogy nem egyensúlyi értékek voltak.

6. A lakosság jelentős része kockázatkerülő, amelyet a devizabetétek megtakarításokon belüli magas aránya mutat. A magas arányt emellett az is magyarázhatta, hogy a lakosság többsége számára az 1995 végéig fennállott évi 800 dolláros valutakeret felső korlátot jelentett (ha forintra váltották devizájukat, nem tudták később visszaváltani), másrészt a kereskedelmi bankok lakossági valuta-vételi és -eladási árfolyamai igen magas rést (5,5-6 százalék) tartalmaztak. A lakosság befektetői magatartására ráadásul nem jellemző a jól informáltság, hiszen forintmegtakarításaikat sem csoportosították át a legbiztonságosabb és közel legmagasabb hozamot biztosító (nulla vagy alacsony tranzakciós költséggel elérhető) államkötvényekre és kincstárjegyekre.

7. A külföldi portfólióbefektetők még kivártak. Bár Magyarországra jelentős összegű közvetlen külföldi tőkebefektetés érkezett, az állampapírpiac által kínált lehetőséget ebben az időszakban még nem használták ki. Lengyelországban és Csehországban is hosszabb időszaknak kellett eltelnie, amíg a külföldiek „megrohanták" az állampapír- és pénzpiacot. Miután Lengyelországban az infláció mérséklődött, az export növekedési üteme jelentősen meghaladta az import növekedési ütemét, a kúszó leértékelés havi ütemét 1,2 százalékra csökkentették 1995 tavaszán 25-28 százalékos kincstárjegyhozamok mellett, a külföldiek szó szerint „megrohanták" a lengyel állampapírpiacot, és agresszíven ajánlatokat téve vásároltak, és nyomták le a hozamot. Csehországban is az 1991 óta fix árfolyam és a mintegy 8 százalékos kamatkülönbség vezetett ahhoz, hogy mind a cseh bankok és vállalatok közvetlen külföldi hitelfelvétele, mind a külföldiek portfólióbefektetései ugrásszerűen megnőttek. A cseh tőkemérleg 1995-ben 8,4 milliárd dolláros aktívumot mutatott, amely a GDP 18,1 százaléka (ebből 2,5 milliárd a közvetlen tőkebefektetés, a GDP 5,4 százaléka). Így ezekben az országokban a túlzott mértékű tőkebeáramlás okoz-

za a központi bank egyik fő problémáját.[20] Ezért szélesítették a zloty ingadozási sávját plusz/mínusz 7 százalékra 1995 nyarán, illetve 1996 februárjában a korona sávját plusz/mínusz 7,5 százalékra (így nagyobb a külföldi befektetők árfolyamkockázata). A lengyel banknak azóta a nemzeti valuta felértékelődése ellen kell beavatkoznia, és Lengyelországban 1995 decemberében a középárfolyamot is felértékelték hat százalékkal.

Magyarország esetén is valószínűsíthető volt, hogy a külföldi portfólióbefektetők várnak addig, amíg a kúszó árfolyam-módosítási rendszer már hosszabb ideje gyakorlatban lesz, amíg az infláció tovább csökken, és a kereskedelmi mérleg kedvezőbb helyzetbe kerül. A Magyarországot méltató külföldi kutatóintézetek megállapításai (Nomura Bank, Deutsche Bank), a fizetési mérleg év végi kedvező alakulása 1996 januárjában az állampapírpiacon rendkívüli keresletnövekedéshez vezetett.[21]

8. Intézményi korlátai is voltak azonban a külföldiek állampapír-vásárlási lehetőségeinek, a határidős devizapiacról pedig ki voltak tiltva. A kincstárjegyek közül például csak a 12 hónaposat vásárolhatták. A másodlagos piacon azonban vehettek olyan 12 hónapos kincstárjegyet, amelyet kilenc vagy hat hónappal korábban bocsátottak ki, és feltehetőleg közvetett módon mindegyik állampapírhoz hozzájuthattak, és a devizapiachoz is hozzáférhettek. Azonban az a tény, hogy a hozamok 1995 májusában még csak kismértékben csökkentek, arra utalt, hogy a külföldiek magyar állampapírokból számottevően még nem növelték vásárlásaikat.

A határidős devizaárfolyamok mozgatórugói

Bár a határidős árfolyamok nem a leértékelési várakozásokat tükrözték, ez nem jelenti azt, hogy semmilyen információt sem tartalmaztak a várakozásokkal kapcsolatban. Sőt, mint rövidesen látni fogjuk, a külföldi tőzsdékénél magasabb hazai tranzakciós költségek bizonyos módon lehetővé teszik a várakozások nyomon követését. Ezért érdemes a határidős árfolyam-alakulás fontosabb mozgatórugóit áttekinteni.

1. A fedezett kamatarbitrázs a következő mechanizmus alapján működik. Az árjegyző kereskedelmi bankok határidős vételi és eladási árfolyamokat jegyeznek. Az eladási árfolyam magasabb a vételinél, így a forintkamat-tartalma is magasabb a vételi árfolyam forintkamat-tartalmánál [a forintkamat-tartalom az (1) egyenlet r kamatlába]. Egy kereskedelmi banknak akkor éri meg az arbitrázs határidős eladás esetén, ha a forintkamat-tartalom (a továbbiakban ezt *implicit kamat*nak nevezem) magasabb a pénzpiaci kamatnál, a határidős devizavétel pedig akkor profitábilis, ha az implicit kamat kisebb a pénzpiaci kamatnál. Miután több árjegyző kereskedelmi bank tevékenykedik a piacon, így az implicit kamat csak olyan mértékben térhet el a pénzpiaci kamattól, amely eltérés ezen bankok egyensúlyi nyereségkövetelményét, a verseny mértékét és a tranzakciós költségeket tükrözi. Így a különböző határidőkre a kereskedelmi bankok vételi és eladási árfolyamaikkal egy határidős sávot határoznak meg, amelyen belül a többi piaci szereplő (hedzselők, spekulánsok) motivációi alapján alakul a határidős árfolyam. Ha ezen szereplők leértékelést várnak, akkor a határidős kereskedelmi banki sáv felső részén lesz az árfolyam, és az implicit kamat magasabb a pénzpiaci kamatnál. Ha pedig a forint határidős erősödésében bíznak a befektetők, akkor az implicit kamat alacsonyabb. Így *az implicit kamat pénzpiaci kamathoz viszonyított aránya tükrözheti a piac szereplőinek vá-*

[20] Csehország másik alapvető problémája, hogy a külkereskedelmi mérlegben az 1993-as kismértékű többlet után 1995-re 3,8 milliárd dollár hiány alakult ki, a folyó fizetési mérlegben pedig 1,9 milliárd hiány.

[21] Ennek egy része nem valós kereslet volt, hanem a *nagyobb ajánlat–nagyobb részesedés az allokálásnál* stratégia alapján alakult ki.

rakozásait. Mivel a tranzakciós költségek miatt a kereskedelmi banki vételi és eladási kamattartalom között 2-3 százalékos rés van, így viszonylagos biztonsággal értékelhető az implicit kamat és a pénzpiaci kamat viszonya, amely utóbbit a kincstárjegyhozamokkal mérem.

Ha egy befektető elad egy kereskedelmi banknak határidőre devizát, akkor a kereskedelmi bank ugyanekkora devizaösszeget átvált a spot piacon forintra, és állampapírba kihelyezi. *A fedezetlen határidős devizaeladásnak tehát pontosan ugyanolyan hatása van a belföldi monetáris folyamatokra, mint a külföldről való devizahitel-felvétel–forintkonverzió–állampapír-vásárlás együttesének*. A különbség másban mutatkozik: míg a külföldi devizahitel felvétele megjelenik a fizetési mérlegben, addig a fedezetlen határidős devizaeladás nem, és vannak olyan befektetők, akik nem férnek hozzá a külfödi hitelpiacokhoz, így a határidős devizapiacon tudnak csak tevékenykedni,

Hasonlóan, ha megszűnik a befektető korábbi fedezetlen határidős devizaeladási pozíciója a kereskedelmi bankkal szemben, akkor a kereskedelmi bank eladja államkötvényét és devizát vásárol a belföldi devizapiacon. Így a spot devizapiaci árfolyam alakulására jelentős hatást gyakorolnak a határidős piac eseményei.

2. Magyarországon három piacon lehet (egyoldalú) határidős devizaügyletet kötni: a Budapesti Árutőzsde pénzügyi szekciójában, a Budapesti Értéktőzsde határidős szekciójában és a bankközi forward piacon. A tőzsdei ügyletek zöme a BÁT-ra koncentrálódik, a BÉT forgalma jóval kisebb. A tőzsdei forgalom pontosan nyomon követhető, a statisztikai adatgyűjtés azonban sajnos nem teszi lehetővé, hogy a bankközi forward piacon kötött határidős devizaügyletek forgalmáról valamit is lehessen tudni.

Becslések alapján így a határidős devizaforgalom körülbelül felét jelentő árutőzsdei adatok alapján figyelhetők meg a folyamatok. A *4. ábra* különböző határidők határidős árfolyamainak időbeli alakulását mutatja a BÁT pénzügyi szekciójában, mindegyik határidő saját előrevetített intervenciós sávjához viszonyítva (márka–dollár kosár alapján). Ez a következőt jelenti. Például 1995 áprilisának elején a tőzsdén kialakult egy decemberi és szeptemberi határidős árfolyam. Ismert volt továbbá az MNB középárfolyama és intervenciós sávja, valamint az előre bejelentett leértékelés mértéke. Ezekből ki lehetett számolni, hogy szeptemberben és decemberben mennyi lesz a középárfolyam, illetve hol lesznek az intervenciós határok. A *4. ábrán* látható, hogy április elején szeptemberre kialakult határidős devizaárfolyam mintegy 3 százalékkal volt magasabb a szeptemberre előrevetített középárfolyamnál, az április elején decemberre kialakult határidős devizaárfolyam pedig mintegy 5 százalékkal volt magasabb a decemberre előrevetített középárfolyamnál. Így ekkor mindkét határidő árfolyamai magasabbak voltak a saját előrevetített felső intervenciós pontjaiknál. Az idő előrehaladtával újabb határidők is megnyíltak, amelyek szintén a saját előrevetített sávjukhoz képest szerepelnek az ábrán. A szeptemberi határidős árfolyam szeptemberénél futott ki, a decemberi decembernél stb., s látható, hogy ezek végül pont a sáv alján zárultak. Az 1996. márciusi határidő a sáv aljától 0,13 százalékon, az 1996. júniusi pedig 0,48 százalékon futott ki.

A *4. ábra* a spot piac sávon belüli helyzetét is mutatja, hiszen ez alapvetően befolyásolja a határidős árfolyamok alakulását.

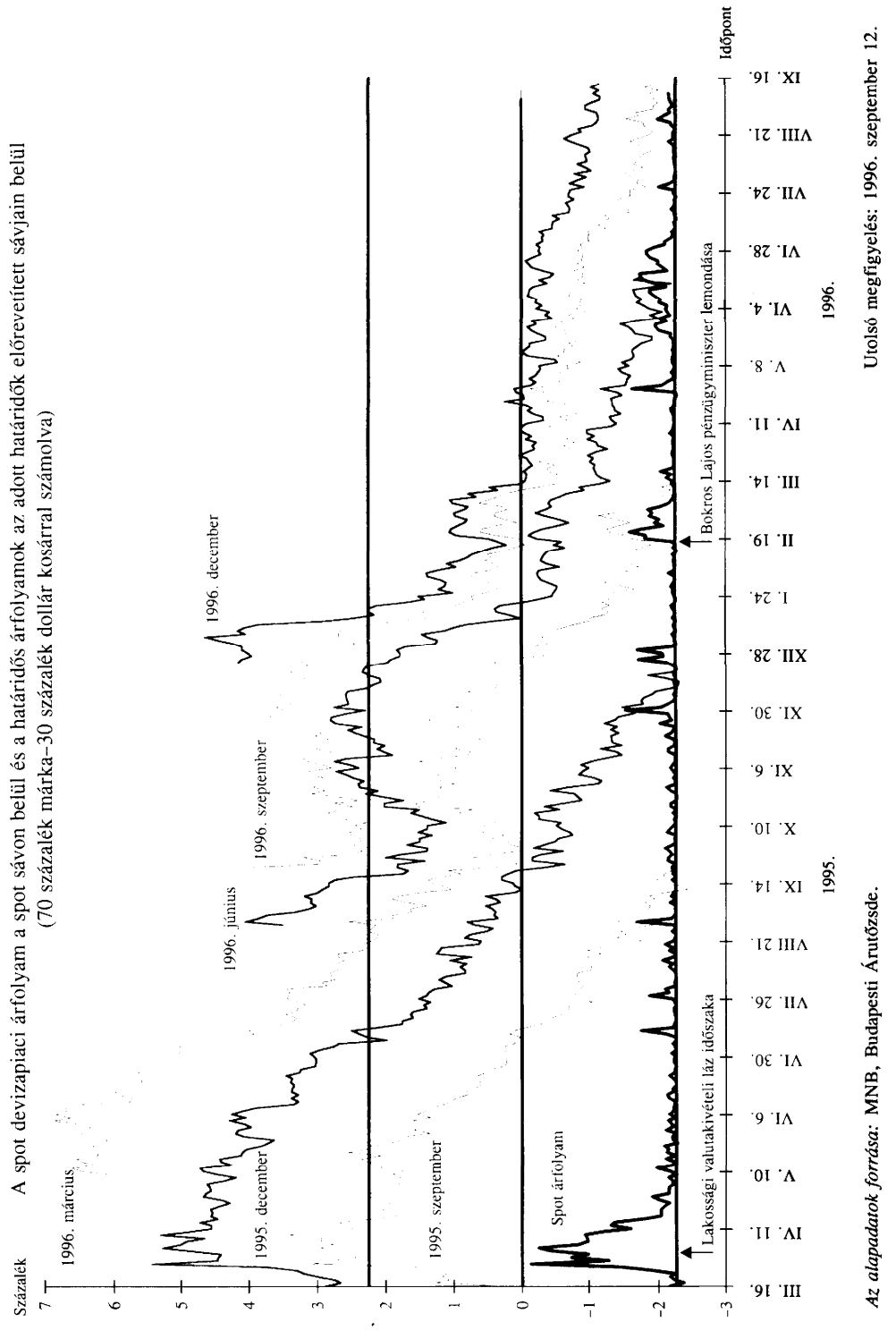
A határidős árfolyamok tehát szinte trendszerűen csökkentek 1995. március végétől kezdve (az októberi-novemberi időszak kivételével).

3. A devizatőzsde forgalmának és az implicit kamatok alakulásának tanulmányozása a piaci szereplők motivációinak felderítésében segíthet. Elhanyagolható szintről ugrott meg a forgalom nagysága 1994 augusztusában, majd 1995 elején. Ez azt tükrözi, hogy elsősorban a leértékelési spekulációval állt kapcsolatban a forgalom alakulása.

Az 1995. márciusi leértékelés után ismét csendesebb periódus következett, a forgalom igen alacsonyra csökkent. Azonban a határidős árfolyamok forintkamat-tartalmai az új

4. ábra

A spot devizapiaci árfolyam a spot sávon belül és a határidős árfolyamok az adott határidők előreveített sávjain belül
(70 százalék márka–30 százalék dollár kosárral számolva)



Az alapadatok forrása: MNB, Budapesti Árutőzsde.

Utolsó megfigyelés: 1996. szeptember 12.

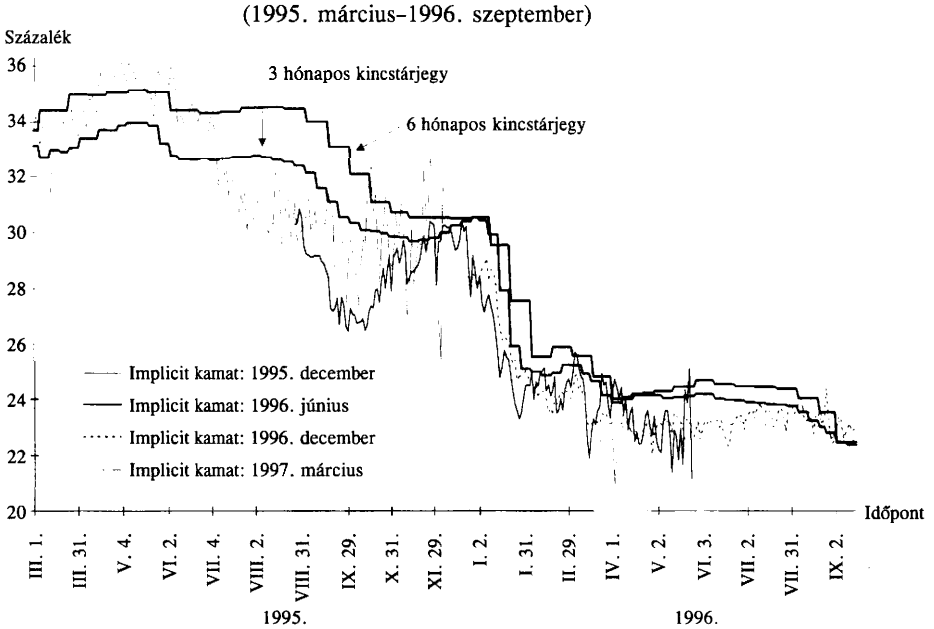
árfolyamrendszer bevezetése utáni első néhány hónapban még emelkedtek is, és meghaladták a hat hónapos kincstárjegy hozamát (*5. ábra*). Ez vételi szándékról (forint elleni spekuláció) tanúskodik, azaz voltak olyan piaci szereplők, akik azonnal nem hittek a kúszó leértékelés megtartásában. A szerény forgalomból arra lehet következtetni, hogy ezek azonban inkább kisbefektetők lehettek.

4. Júliustól indult meg a forgalom dinamikus növekedése, amely többszöröse volt a márciusinak. Ennek valószínűsíthető oka az volt, hogy az átállás a havi 1,9 százalékos leértékelésről a havi 1,3 százalékra zökkenőmentesen történt, és mert a spot árfolyam – az áprilisi lakossági valutakiváltási láz időszakát kivéve – szinte folyamatosan az alsó intervenciós ponton volt. Egyre többen ismerték fel a fedezetlen határidős devizaeladás kínálta lehetőséget, amely a határidős eladási szándékok növekedéséhez vezetett. Az augusztus végi bejelentés az 1996-os kúszó leértékelési mértékről szintén gyorsító hatással volt a forgalom növekedésére és az árfolyamok csökkenésére. Mint a *4. ábrán* látható, az 1996. március-június-szeptemberi határidők elszámolóárai igen gyorsan estek augusztus-szeptemberben. Ekkor történt a kincstárjegypiacon is egy jelentős hozamesés, de a BÁT árfolyamaiból számítható implicit forintkamatok jobban estek, így alulmúlták a kincstárjegyhozamokat (*5. ábra*).

5. Október-novemberben érdekes események történtek. Amint a *4. ábrán* látható, az 1996. márciusi, júniusi és szeptemberi határidős árfolyamok emelkedtek az előrevetített sávhoz

5. ábra

Implicit forintkamatok a határidős devizaárfolyamokban
(1995. március–1996. szeptember)



Utolsó megfigyelés: 1996. szeptember 12.

Megjegyzés: A fedezett kamatparitás (1) képlete segítségével, a három másik változó ismeretében egyértelműen adódik a forintkamat-tartalom. Az ábrán látható implicit kamatok nem vethetők össze közvetlenül sem egymással, sem a kincstárjegyhozamokkal, mivel különböző éven belüli kamatszintek lineárisan vannak évesítve. Mindazonáltal a tendenciákat szemléletesen érzékeltetik.

Az alapadatok forrása: MNB, Budapesti Árutőzsde, OECD: Short term economic indicators.

képest. Ez felveti a kérdést: *vajon 1995 október-novemberében a kúszó árfolyamrendszer hitelességének csökkenését jelezték az emelkedő árfolyamok.* A kérdésre nagy valószínűséggel *nem* a válasz. A BÁT-on ugyanis 1995 novembere előtt német márkára, amerikai dollárra és japán jenre lehetett üzleteket kötni, amelyekkel közelítőleg lehetett csak valutakosárban a forint mellett spekulálni. A márka azonban jelentősen gyengült az ECU-höz képest márciustól szeptemberig: 1,82-ről 1,88-ra, amint a *6. ábra* mutatja. Mivel a határidős ügylet megkötéséhez szükséges letétigény csak 2 százalék körüli volt, így a német márka ECU-höz viszonyított 3 százalékos gyengülése önmagában ahhoz vezetett, hogy a márka–dollár kosárban spekulálók mintegy százszázalékos extranyereségre tettek szert. Mivel a BÁT-on napi elszámolás folyik, azaz a napi nyereségből lehet új üzleteket nyitni, ezért az adott kezdeti letétből ebben az időszakban legalább kétszer akkora üzletet tudtak kötni. Az árfolyamok lefelé történő mozgása a piac önerősítő folyamatává vált: a határidős eladók nyereségükből újabb pozíciókat nyitottak, ehhez nem volt szükség pótlólagos letét befizetésére. Valószínűleg túlzottan egymás alá licitáltak, így amikor októberben a márka 1,88-ról visszaerősödött 1,83-ra, jelentős veszteséget könyvelhettek el a spekulálók, nagyobbat, mint amekkora kezdeti letétbefizetésük volt. Az arbitráló kereskedelmi bankok azonban felfelé vitték az árfolyamokat, hiszen nekik természetesen magasabb márka–dollár kosárárfolyam mellett (amely azonos forintkamat-tartalmú) is megérte az arbitrázs. A napi elszámolás miatt azonban a korábbi fedezetlen határidős eladóknak ténylegesen letétbefizetési kötelezettségük keletkezett, így akik kifogytak pénzükből, kénytelenek voltak pozícióikat lezárni. Ezt azonban csak még magasabb árfolyam mellett tudták megtenni.

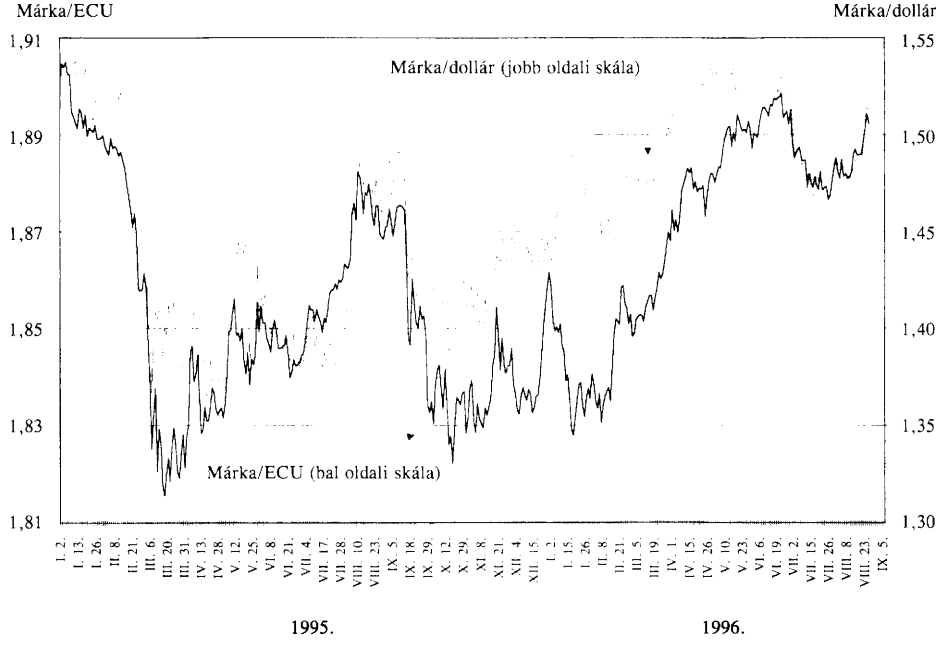
Így tulajdonképpen az történt, hogy a határidős árfolyamok a kereskedelmi banki határidős vételi árfolyamoktól felfelé elmozdultak a banki határidős eladási árfolyamokig, és a bankok adtak el határidőre (vételi pozíciót zárva vagy megfelelően lefedezve magukat), és azok a korábbi spekulánsok vásároltak határidőre (zárták le pozícióikat), akik nem tudták már fedezni megnövekedett veszteségüket. Ez a folyamat vezetett ahhoz, hogy a határidős márka–dollár kosár árfolyamai jobban emelkedtek, mint amit a márka/ECU keresztárfolyam-változás indokolt. (A decemberre vonatkozó márka–dollár kosár azért csak kismértékben emelkedett, mert a határidő 1-2 hónapos közelsége miatt – az adott vételi és eladási kamattartalom mellett – a banki határidős vételi és eladási árfolyamok abszolút eltérése nagyon kicsi volt.) Az ECU-kontraktus bevezetésére is a valutakosár pontos közelíthetősége miatt került sor, így ezen deviza nyitott kötésállományának gyors növekedése miatt a későbbiekben az fent leírtakhoz hasonló jelenség nem következett be.

Eközben a spot devizapiacon az árfolyamok továbbra is az alsó intervenciós ponton maradtak. Így *az árfolyamok késő őszi emelkedésének nem a hitelesség csökkenése volt az oka, hanem a piac túllendülését követő korrekció, amely korrekciós folyamatot a márka/ECU nemzetközi keresztárfolyam-változás jelentősen felerősített.*

6. A november-decemberi kisebb forgalomhoz az is hozzájárult, hogy a decemberi határidőre igen nagy volt a nyitott kötésállomány, amely magában hordozta azt a veszélyt, hogy a határidő kifutásakor a spot árfolyam felemelkedik (hiszen a korábban határidőre vásárló bankok a pozíció zárásakor ténylegesen vásárolnak devizát). Ez azonban nem történt meg, így december harmadik hetétől ismét gyors ütemben emelkedett a forgalom. A határidős árfolyamokból számítható implicit forintkamatok ismét jelentősen alacsonyabbak voltak a (gyorsan csökkenő) kincstárjegyhozamoknál, ami aktív határidős eladási szándékról tanúskodik.

7. A spot piac stabil sáv aljai helyzete, a fizetési mérleg kedvező alakulásának bejelentése, az MNB december végi ismételt bejelentése az 1996-os kúszó leértékelési mértékekről, valamint a nemzetközi kutatóintézetek (Nomura Bank, Deutsche Bank) Magyarországot méltató tanulmányai a forint melletti spekuláció ismételt felgyorsulásához vezetett. A *4. ábrán* látható, hogy januárban milyen jelentősen estek az árfolyamok minden határidőre, az *5. ábra* pedig ennek tükörképeként a forintkamat-tartalom jelentős csök-

6. ábra
A márka/ECU és márka/dollár árfolyamok alakulása



Forrás: MNB.

Utolsó megfigyelés: 1996. szeptember 12.

kenését mutatja: január első heteiben több mint három százalékponttal alacsonyabbak voltak az implicit kamatok a kincstárjegyek hozamánál. Ez arra utal, hogy a fedezett kamatparitás, illetve annak egyik feltétele ebben az időszakban nem teljesült. A várható árfolyamváltozás mértékének csökkenése miatt nemcsak erőteljesen estek az árfolyamhozamok, hanem az adott állampapír-kínálat szűkösnek bizonyult a kereslethez képest. A kereskedelmi bankok így nem tudtak olyan mennyiségű arbitrázst végrehajtani, mint amennyi igényt a határidős devizaeladók támasztottak. Ez az árfolyamoknak és az implicit kamatoknak a fedezett kamatparitás által implikáltnál nagyobb eséshez vezetett.

8. Az 1996. januárhoz képest mérsékeltebb forgalmú február és március után áprilistól ismét emelkedett a kereskedés volumene.[22] A pénzügyminiszter február közepei lemondása nem okozott pánikhangulatot, bár a spot árfolyam néhány hétre eltávolodott a sáv aljától, és ennek megfelelően a határidős árfolyamok is némileg emelkedtek (*4. ábra*). Annak bejelentése sem okozott semmilyen hatást sem a spot, sem a határidős piacra, hogy 1996 második félévében nem a korábban megszellőztetett havi 1,1 százalékos leértékelés lesz, hanem marad a havi 1,2 százalék. Június elején viszont ismét feléledtek azok a félelmek, hogy a júniusi határidő kifutásakor az árfolyam felemelkedik a sáv aljáról, amely be is következett: csaknem három hétig a spot árfolyam elmozdult a sáv aljáról. Számításaim alapján (lásd *Darvas* [1996]) azonban ez nem a kifutó határidő miatt megszűnő kereskedelmi banki vételi pozíciók miatt történt, mert más devizapiaci folyamatok ezt ellensúlyozták. Az is elképzelhető, hogy inkább pszichológiai okokkal magyarázható a spot árfolyam elmozdulása; a piaci szereplők ezt várták, így be is következett.

[22] A BÁT devizaszekciójában 1996 első félévében realizált forgalom kétszerese eléri az 1996-ra várható nominális GDP 10 százalékát, míg 1995-ben az éves forgalom a GDP 3,0 százaléka volt.

Összegzés

A tanulmány az 1995 márciusában bevezetett árfolyamrendszer után kialakult pénz- és devizapiaci folyamatokat vizsgálta. A spot devizapiaci árfolyamok – az áprilisi lakossági valutakiváltási láz időszakát kivéve – folyamatosan az intervenciós sáv alsó határán voltak, a kamatlábak és a határidős devizaárfolyamok egy ideig emelkedtek, a kincstárjegy prémiuma 12 százalékra növekedett, a fél évnél távolabbi határidők forward és futures devizaárfolyamai hosszú ideig meghaladták az előrevetített felső intervenciós pontot, és jelentősen felülmúlták a jövőbeli spot árfolyamot, a határidős kincstárjegyhozamok pedig augusztus végéig (közvetlenül a 4 százalékpontos hozamesés előtti időszakig) emelkedtek, és meghaladták a jövőbeli kincstárjegyhozamokat.

Ezek felvetik a kérdést: vajon a piac szereplői nem hittek az előre bejelentett leértékelési mérték megtartásában, vagy a befektetők várakozásai voltak hibásak?

Visszatekintve a kúszó árfolyamrendszer előtti időszakra, úgy tűnik, a piac várakozásai egészen jók voltak. Az MNB devizapiaci intervencióinak eredője (nettó devizavétel vagy -eladás) szinte pontosan tükrözte a forint prémiumának előjelét, a piac implicit kamatvárakozásai jól jelezték előre a kamatalakulás irányát, és a devizapiaci spekulálók jól eltalálták a nagyobb leértékelések időpontjait.

Mindazonáltal az ökonometriai számítások elvetették a kointegrációs kapcsolat fennállását a spot és a határidős árfolyamok között az 1990–1995-ös időszakban. A kamatkülönbség nem volt torzítatlan előrejelzője a jövőbeli spot árfolyamnak (sem a hosszú, sem a rövid távú torzítatlanság nem teljesült), a fedezetlen kamatparitás hipotézise tehát elvethető. Mint a tanulmány első része áttekintette, a fedezetlen kamatparitás teljesülése szükséges ahhoz, hogy a határidős árfolyamok a várakozásokat mutathassák. Az új árfolyamrendszer bevezetése előtt tehát nem a kockázatsemleges *és* racionális várakozásokkal jellemezhető befektetők magatartása alakította a belföldi kamatszintet.

A kúszó árfolyamrendszer keretei között elvileg előfordulhatott volna, hogy azért stabilizálódtak magas szinten a forintkamatok, mert a befektetők ezzel kívánták magukat az árfolyamkockázattal szemben kompenzálni. Ha ez volt a magyarázat, de nem történt pótlólagos leértékelés, akkor 1996-ból visszatekintve természetesen az tapasztalható, hogy a forint magasabb hozamot biztosított a devizabefektetéseknél. A tanulmány megvizsgálta ezt a hipotézist (amelyet az irodalomban *pesoproblémának* neveznek), és azt találta, hogy a kúszó árfolyamrendszer bevezetése után kialakult kincstárjegyhozamszintet nem a piac leértékeléssel kapcsolatos várakozása alakította. A pótlólagos leértékelések implicit módon számított valószínűségeinek alsó becslései ugyanis irreálisan magasak voltak. Azért lehet ezt – az egyébként szubjektív – következtetést levonni, mert a spot devizapiac semmilyen leértékelési spekulációt sem mutatott, a sajtó által tükrözött nyugodt piaci hangulat sem utalt leértékelési várakozásokra, a vállalatok devizahitel-felvételei fokozatosan felgyorsultak, amely szintén ellentétes a leértékelési várakozásokkal, illetve a két korábbi nagyobb leértékelés és az év hátralevő részére előre meghirdetett 14,9 százalék már elégségesen nagy volt a korábbi évek reálfelértékelő árfolyam-politikájának kiigazítására. A racionálisan gondolkodó befektetők már csak ezért sem társíthattak 58 százalékos valószínűséget egy 10 százalékos pótlólagos leértékeléshez, hiszen az 1995-ben végrehajtott és előre bejelentett leértékelés még a fogyasztói árindex prognózisainál is több százalékkal magasabb volt, illetve (az MNB által korábban hivatkozási alapként használt) termelői árindex 1995-ös prognózisát is mintegy 8 százalékkal meghaladta.

A fedezetlen kamatparitás így a kúszó árfolyamrendszer bevezetése utáni időszakban sem teljesült. Az előrevetített MNB-intervenciós sávot meghaladó határidős árfolyamok nem a piac pótlólagos leértékelési várakozásait mutatták, de még azt a következtetést sem lehetett levonni, hogy az év végéig sávon belüli leértékelődésre számítottak.

Az árfolyam-várakozásokról nem a határidős árfolyam és az előrevetített nemzeti banki intervenciós sáv viszonya alapján lehet következtetést levonni, hanem a határidős árfolyamnak a határidős kereskedelmi banki sávon belüli helyzetéről. Ezek egy-két hónappal az új árfolyamrendszer bevezetése után már a forint határidős erősödése melletti hitet mutatták.

Ezért a fő kérdés az, hogy miért ragadtak be a kincstárjegyhozamok. A lehetséges magyarázatok két csoportra oszthatók: részben piaci tökéletlenségekre, részben az MNB monetáris politikájára vonatkoznak. Az előbbihez tartozik a belföldi spekulánsréteg gyengesége, a piacok vékonysága és szegmentáltsága, a spekulánsok „tanácstalansága" (időre volt szükségük, amíg rájöttek a korábbiakkal ellentétes spekuláció jövedelmezőségére), a lakosság erős kockázatkerülő magatartása, rossz információáramlás és intézményi korlátok. Az MNB pedig a normális kamatszint csökkenését csak úgy akarta lehetővé tenni, ahogy az infláció csökkenésének folyamata tartóssá válik, és a márciusi gazdaságpolitikai csomag eredményei jelentkeznek. A piaci tökéletlenségek átmenetileg lehetővé tették, hogy sterilizált intervencióval az MNB elérje nominális kamatcélját. A központi bank decemberi megerősítése (az augusztus végén már bejelentett) 1996-os kúszó leértékelés mértékéről, illetve a nemzetközi kutatóintézetek Magyarországot pozitívan méltató tanulmányai sokat segítettek a befektetők elhatározottságán, és az új típusú - forint melletti - spekuláció egyre dinamikusabban bontakozott ki.

A devizapiacok üzenete a kúszó leértékelés hitelességének kialakulása után az árfolyam és a kamatláb diszparitására hívta fel egyre erőteljesebben a hatóságok figyelmét.

Hivatkozások

Andersen, T.M.–Sørensen, J.R. [1994]: Interest rate spreads and exchange rate variability. The Manchester School, vol. LXXII. No. 2, június, 151–166. o.

Branson, W.H.–Henderson, D.W. [1985]: The specification and influence of asset markets. Megjelent: *Jones, R.W.–Kenen, P.B.* (szerk.) The Handbook of International Economics II. 749–805. o., Elsevier Science Publishers B. V., Amszterdam.

Clark, P. B. [1993]: Expected devaluation and economic fundamentals. IMF Working Paper, WP/93/83.

Clinton, K. [1988]: Transaction costs and covered interest arbitrage. Journal of Political Economy, Vol. 96, No.2, április, 358–370. o.

Darvas Zsolt [1995]: Exchange rate premia and the credibility of the crawling target zone in Hungary. CEPR Discussion Paper, No. 1307, 1996. január.

Darvas Zsolt [1996]: Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások. MNB Füzetek, 4. sz.

Flood, M. D. [1994]: Market structure and inefficiency in the foreign exchange market. Journal of International Money and Finance, 13(2), 131–158. o.

Frankel, J. A.– Rose, A. K. [1995]: A survey of empirical research on nominal exchange rates. CIDER Working Paper No. C95-051. University of California at Berkeley. Megjelenés alatt: a The Handbook of International Economics III. kötetében.

Frenkel, J. A.–Levich, R.M. [1970]: Covered interest arbitrage: unexploited profits? Journal of Political Economy, Vol. 83, No.2, 325-338. o.

Hamilton, J. D. [1994]: Time series analysis. Princeton University Press, New Jersey.

Hopper, G. P. [1994]: Is the foreign exchange market inefficient? Feredaral Reserve Bank of Philadelphia Business Review, május/június, 17–27. o.

Hunter, J. [1992]: Tests of cointegrating exogeneity for PPP and uncovered interest rate parity in the United Kingdom. Journal of Policy Modeling 14(4),453–463. o.

Johansen, S.–Juselius, K. [1992]: Testing structural hypotheses in a multivariate cointegration analysis of the PPP and UIP for UK. Journal of Econometrics, 53, 211–244. o.

Johansen, S. [1992]: Cointegration in partial systems and the efficiency of single equation analysis. Journal of Econometrics, 52, 389–402. o.

Karfakis, C. I.–Parikh, A. [1994]: Uncovered interest parity hypothesis for major currencies, The Manchester School Vol. LXII No.2. 1994 június, 184-198. o.

KOPITS GYÖRGY [1995]: Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
KRASKER, W. S. [1980]: The 'peso problem' in testing the efficiency of forward exchange markets, Journal of Monetary Economics 6, 269–276. o.
KRUGMAN, P. [1991]: Exchange rate instability, MIT Press.
MCCALLUM, B. T. [1994]: A reconsideration of the uncovered interest parity relationship, Journal of Monetary Economics 33 (1994) 105–132. o.
MOORE, M. J. [1994]: Testing for unbiasedness in forward markets, The Manchester School Supplement 1994, 67–78. o.
PENTECOST, E. J. [1993]: Exchange rate dynamics. A modern analysis of exchange rate theory and evidence, Edward Elgar, Cambridge.
PHILLIPS, P. C. B. [1991]: Optimal inference in cointegrated systems. Econometrica, Vol. 59, No. 2, 283–306. o.
SIMON ANDRÁS [1996]: Sterilizáció, kamatpolitika, államadósság és a fizetési mérleg. MNB Füzetek, 3. sz.
SVENSSON, L. E. O.[1992*a*]: An interpretation of recent research on exchange rate target zones. Journal of Economic Perspectives, Vol. 6., No. 4, ősz, 119–144. o.
SVENSSON, L. E. O.[1992*b*]: The foreign exchange risk premium in a target zone with devaluation risks. Journal of International Economics 33, 21–40. o.
SVENSSON, L. E. O.[1994]: Fixed Exchange Rate as a Means to Price Stability. European Economic Review, 38. sz. 447–468. o.
TAKAGI, S. [1991]: Exchange rate expectations: a survey of survey studies. IMF Staff Papers, Vol. 38., No. 1. 156–183. o.
TAYLOR, M.P. [1995]: The economics of exchange rates. Journal of Economic Literature Vol. XXXIII, 1995. március, 13–47. o.
VARIAN, H. L. [1992]: Microeconomic analysis (harmadik kiadás). W.W. Norton & Company, New York.

TOP 200
A LEGNAGYOBB VÁLLALKOZÁSOK A SZÁMOK TÜKRÉBEN

Megjelenés: 1996. szeptember 25.

Megrendelem a ❑ **TOP 200** című kiadványt .... példányban.
Ára: 1200 Ft/példány

❑ **TOP 200** című kiadványt angol melléklettel .... példányban.
Ára: 1500 Ft/példány

❑ **TOP 200** adatbázist floppyn .... példányban.
(kezelőprogrammal ellátva, DBase formátumban)
Ára: tavalyi, változatlan áron: 6000 Ft/példány

Név:.....

Cégnév:.....

Ir. szám:..... Város:.....

Utca, házszám:.....

Kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

Dátum:..... Aláírás:.....

A megrendelt kiadványt
csak az ellenérték beérkezése után tudjuk biztosítani.
(Figyelő Rt. 1406 Bp. Pf. 25. Telefax: 351-0325)



ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

1133 BUDAPEST, POZSONYI ÚT 56. LEVÉLCÍM: 1399 BUDAPEST, PF.: 708
TEL.: 269-8600, FAX: 149-5745 TELEX: 20-2892

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Terület	Irányítószám	Város	Utca	Telefon	Telefax	Vezető
Buđapest	1113	Budapest	Pozsonyi út 56.	269-8990	269-8991	Zsigmond Éva
Bács-Kiskun	6000	Kecskemét	Rákóczi út 2.	76/487-611	76/481-184	Bekőné Varga Erika
Baranya	7626	Pécs	Búza tér 6/b	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	5600	Békéscsaba	Kinizsi u. 5.	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
BAZ	3530	Miskolc	Déryné u. 18.	46/357-845	46/357-695	Szepesi Istvánné
Csongrád	6701	Szeged	Tisza L. krt. 63.	62/483-683	62/483-233	Tóth Beáta
Fejér	8000	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	9000	Győr	Czuczor G. u. 30.	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	4024	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/b	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	3300	Eger	Klapka u. 1.	36/311-058	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	5000	Szolnok	Kossuth u. 4.	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	2801	Tatabánya	Fő tér 4.	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	3100	Salgótarján	Rákóczi út 11.	32/310-439	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	7400	Kaposvár	Csokonai u. 3.	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	4400	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	42/463-509	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	7100	Szekszárd	Tinódi u. 7.	74/312-333	74/312-333	Fiat Szilvia, Komjáti Éva
Vas	9700	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	8220	Veszprém	Vár u. 21.	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	8900	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	4100	Csíkszereda	Virág u. 28/b	4066/111-546	4068/151-211	Szederjesi Ferenc
Szlovákia	94501	Komárom	Nyár u. 22.	42/819-27-89	42/819-40-09	Banai Lívia

Stabilizáció és jólét: a posztszocialista átalakulás dilemmái Magyarországon

(Kornai János: Vergődés és remény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996)

Kornai János új könyve válogatás 1994 és 1996 között született írásaiból. A tanulmányok többek között a posztszocialista gazdaság egyensúlyi problémáival, a hiány, az infláció, a külső és belső adósság, a fizetési mérleg és a költségvetési deficit okozta feszültségekkel s a feszültségek enyhítésére hozott stabilizációs intézkedések vizsgálatával foglalkoznak. A könyvben tárgyalt másik témakör a jóléti szektor reformjára összpontosít.

Miért éppen ezek a kérdések foglalkoztatják a szerzőt? Azért, mert a gazdaság egyensúlyi problémái és a jóléti rendszer megreformálása egyaránt a transzformációs recesszióból[1] való kilábalás és a gazdasági növekedés keretfeltételei közé sorolhatók. A közgazdasági értelemben vett kulcsprobléma tehát valójában a tartós gazdasági növekedés megvalósíthatósága a posztszocialista átmenet folyamatában, a megválaszolásra váró kérdés pedig az, miért nem tudott a magyar gazdaság az átalakulás során új növekedési pályára lépni, és mit kellene tenni, vagy mitől kellene tartózkodni azért, hogy ez bekövetkezzen. Látható, hogy e kérdésekben a leíró és a normatív elemek szervesen összekapcsolódnak. Ez a könyvben található tanulmányok egyik sajátossága. A másik a politikai gazdaságtani nézőpont tudatos alkalmazása. E nézőponthoz a szerzőt a szocialista rendszer hiánygazdasági magyarázatának következetes végiggondolása vezette el.[2]

A politikai gazdaságtani nézőpont legáltalánosabban azon a feltevésen alapul, hogy „A politikai szféra nem kívülről adott a gazdaság számára, hanem annak egyik endogén főszereplője." (*Kornai* [1996] 292. o.) E feltételezés alapján a reálgazdasági folyamatok nem magyarázhatók szűken vett gazdasági összefüggésekkel, a magyarázathoz a közgazdaságtanon túlmutató politikai, szociológiai tényezőket is figyelembe kell venni. A könyv e vonatkozásban is folytatása a szerző korábbi munkáinak, mindenekelőtt *A szocialista rendszer* című könyvnek és az *Útkeresés* című tanulmánykötetnek.

A *Vergődés és remény* írója a magyar gazdaság és társadalom kitörési pontjait keresve megmutatja, hibás az az érvelés, amely a gazdasági növekedéssel magyarázza a magyar gazdaság egyensúlyi feszültségeinek éleződését. E hibás diagnózis hibás terápiát eredményezhet: a kontrakció gazdaságpolitikája a recesszió elmélyítésével csak tovább növeli az egyensúlyi problémákat. A növekedés egyik legfőbb korlátja nem a gazdasági egyensúly, hanem az a halogató gazdaságpolitika, amely a koraszülött jóléti állam[3] fenntartásával, a társadalmi adósságok felhalmozását eredményező redisztributív engedményekkel elszívta a növekedés forrásait. E diagnózis nem a kontrakció terápiáját igényli, hanem törekvést a növekedés és az egyensúly párhuzamos, egyidejű megvalósítására. Vegyük szemügyre röviden e gondolatmenet egyes elemeit.

1. Nincsen közvetlen kapcsolat a posztszocialista gazdasági növekedés és az egyensúlyi feszültségek növekedése között. Kornai ezt az állítást a korábbi munkáiban kidolgozott hiánygazdasági magyarázatnak a posztszocialista átalakulásra való alkalmazásával támasztja alá. Korábbi kötetében (*Kornai* [1993*b*]) a szerző a posztszocialista országok-

[1] E fogalmat Kornai egy korábbi tanulmányában vezette be. Vö. *Kornai* [1993*b*] 165–207. o.

[2] Vö. *Kornai* [1993*a*]. A hiánygazdasági magyarázat és a politikai gazdaságtani nézőpont összekapcsolódását elemzi Kornai munkájában *Gedeon* [1994].

[3] A koraszülött jóléti állam terminusát *Kornai* ([1993*b*] 113–143. o.) vezette be.

ban megjelenő recessziót vizsgálva, megállapította, hogy a gazdasági növekedés visszaesésével párosuló gazdasági egyensúlytalanság éppen a posztszocialista átalakulás intézményi sajátosságainak következménye, ezért nem azonosítható a modern piacgazdaságokban felelhető recesszió formáival. A volt szocialista országokban bekövetkezett transzformációs recesszió legfőbb vonása az volt, hogy az eladók piaci rezsimjét felváltotta a vevők piaci rezsimje. Más szóval: a kínálatkorlátos hiánygazdaságot felváltotta a keresletkorlátos piacgazdaság.[4] E változás eredményeként mind a keresleti, mind a kínálati oldal összehúzódott, s ez vezetett az infláció, a munkanélküliség és a termelés-visszaesés egymással összekapcsolódó folyamataihoz. A transzformációs recesszió tehát a gazdaság alapvető intézményeinek átalakulásával összefüggő folyamat volt. Következésképpen, a recesszióból való kilábalás új, megváltozott intézményi feltételekhez kötődik. A mai magyar gazdaság más, mint a nyolcvanas években volt, a kilencvenes évek derekán már a magánszektor adja a termelésnek több mint a felét, megszűnt a gazdaság túlkoncentráltsága (megjelentek a közép- és kisvállalatok, az egyéni vállalkozók), keményebb a vállalatok költségvetési korlátja, működik a piaci mechanizmus, átalakult a gazdaság szerkezete, megnőtt a szolgáltatási szektor részaránya, az export fő értékesítési zónája ma már a keménydevizás piac.

Az egyensúlyi feszültségek elemzése során Kornai ötféle makrogazdasági feszültséget különít el: az inflációt, a munkanélküliséget, a költségvetési hiányt, a fizetésimérleg-hiányt és a termeléscsökkenést (*Kornai* [1996] 73. o.). Vegyük sorra az egyes tényezőket!

Infláció. A keresletkorlátos gazdaság kialakulásától, a vállalatok költségvetési korlátjának keményedésétől az infláció csökkenését kell várnunk. A magyar gazdaság azonban nem szabadult meg az inflációtól, noha a költségvetési korlát fokozatosan keményedett.[5] Kornai e dilemmára válaszul hangsúlyozza, hogy a makrokeresletet a bérek alakulása döntően befolyásolja. A vállalati szférában megkeményedő költségvetési korlát keresletcsökkentő hatását makroszinten csökkentheti vagy ellensúlyozhatja a bérek alakulása. Az infláció felszámolásának szükséges feltétele az is, hogy ne szaladjon el a lakosság bérjellegű és más jövedelme. A súlyos recesszió, valamint a tömeges munkanélküliség lefelé szorítja a béreket, infláció esetén fékezi a nominálbérek növekedését, és lefelé nyomja a reálbéreket. A magyar gazdasági átalakulás egyik sajátossága azonban éppen az volt – hívja fel az olvasó figyelmét a szerző –, hogy ez a triviális összefüggés egyes években csak igen tompítottan, más években pedig egyáltalán nem érvényesült, sőt, éppen az ellentétes irányban, azaz felfelé mozdultak el a reálbérek. Erre a problémára a későbbiekben még visszatérünk. A reálbérek alakulásának eredményeként a gazdaságban a fogyasztás kiszorította a felhalmozást, illetve a beruházást. A gazdaság növekedését ássák alá azok az arányok, amelyek hosszú idő óta érvényesülnek a felhalmozás és a fogyasztás között, s amelyek immár mélyen berögződtek a gazdasági szereplők magatartásába és koordinációs mechanizmusaiba – mondja a szerző.

Munkanélküliség. A hiánygazdaság megszűnésének egyenes következménye a nyílt munkanélküliség megjelenése. A munkanélküliség viszonylag magas szinten történő stabilizálódása azonban ismét csak a relatíve magas bérszínvonallal is összefügg. Mindenesetre a tartós gazdasági növekedés inkább csökkentené, mint növelné a munkanélküliség arányát.

Költségvetési hiány. Rövid távon a költségvetési egyenleg elsősorban a GDP növeke-

[4] A transzformációs visszaesést vizsgáló tanulmányában Kornai a recessziót az alábbi tényezők kölcsönhatására vezette vissza: *1.* átmenet az eladók piacából a vevők piaca felé; *2.* a gazdaság reálszerkezetének átalakulása; *3.* a koordináció zavarai; *4.* a vállalati költségvetési korlát keményedése; *5.* a pénzügyi szektor elmaradottsága. (*Kornai* [1993*b*] 165-207. o.) E tényezők közül az *1.*, a *3.* és a *4.* szerves eleme a hiánygazdasági magyarázatnak.

[5] A költségvetési korlát keményedésének vannak empirikusan tesztelhető mutatói, mint például a vállalati input és output készletek szerkezetének megváltozása, a vállalati csődök számának alakulása, a támogatások csökkenése, a kényszerhitelek csökkenése stb. (Vö. *Kornai* [1993*b*] 145-164. o. és *Kornai* [1996] 13-71. o.)

désének vagy csökkenésének függvénye, és csak másodsorban függ egyéb tényezőktől. Ezért, amíg a GDP zsugorodik, a költségvetési hiány elkerülhetetlenül újratermelődik. Így például az állami kiadások 1993-ban reálértékben körülbelül 20 százalékkal voltak alacsonyabbak, mint 1989-ben, mégis, a hiány állandóan nőtt. Csak növekvő gazdaságban érhető el a költségvetési hiány tartós kiküszöbölése. A növekedés nem elégséges, de szükséges feltétele e feszültség tartós feloldásának – vonja le a következtetést Kornai.

Fizetésimérleg-hiány. A fizetési mérleg növekvő hiányát nem a gazdasági expanzió idézte elő, hanem az más tényezők együttes hatásának eredménye. Ilyen tényező volt többek között a nyugat-európai dekonjunktúra, amelynek következtében visszaesett a magyar export iránti kereslet; az exportkínálat csökkenése az állami termelési célú támogatások megvonásának, illetve a csődeljárásoknak az eredményeként; a felülértékelt devizaárfolyam; a leértékelési várakozásokból adódó, importot gerjesztő vállalati inputkészlet-felhalmozás; a gyógyszerimport növekedése; a tőke kimenekítése és a bizalomvesztés. A növekvő beruházás és termelés egyes szférákban növeli az importot, s ennyiben az expanzió rontja a fizetési mérleget, de ez a tényező csupán egy a többi között – mondja a szerző.

E négy tényező vizsgálata tehát azt mutatta, hogy a posztszocialista átalakulás folyamatában és eredményeként, az intézményi szerkezet és a gazdasági magatartás változása következtében a gazdasági növekedés nem növeli, hanem ellenkezőleg, csillapítja a makrofeszültségek mértékét.

Termelés-visszaesés. Ez a probléma átvezet a kötet gondolatmenetének következő eleméhez.

2. A magyar gazdaság 1977 óta tartós stagnálást és visszaesést él át. A gazdasági növekedés tehát korlátokba ütközik, de ezek a korlátok nem a pénzügyi egyensúlyzavarokból következnek, hanem valami másból. Kornai arra mutat rá, hogy a magyar gazdaság tartós visszaesésének vannak politikai és gazdaságpolitikai okai. Ezek az okok 1990 után is azzal a kormányzati magatartással vannak összefüggésben, amely a népszerűtlen reformok halogatásában, a már az infláció kapcsán említett társadalmi adósság növekedésében ölt testet. Társadalmi adósságokat teremtett a külföldi tartozás növekedése, az elhalasztott beruházási akciók, a jövendő fogyasztásra vonatkozó törvényes kötelezettségvállalások sora (törvényesen garantált nyugdíjak, családi pótlék, anyasági segély, táppénz és minden egyéb szociális segély), mivel mindez levonás volt a lehetséges beruházások nagyságából. Az első demokratikus magyar kormány 1990-ben soha vissza nem térő alkalmat mulasztott el azzal, hogy folytatta a korábbi korszak fogyasztáscsökkentés minimalizálásának politikáját – mutat rá Kornai. A posztszocialista átalakulás kezdetén Lengyelországban és Csehszlovákiában drasztikus reálbércsökkenés ment végbe, miközben ez Magyarországon elmaradt. Ennek szerepe van abban, hogy a nagy recesszió után előbb Lengyelországban, majd Csehországban a magyar gazdaságot megelőzve, nőni kezdett a termelés.

3. A fentiekből következően a jóléti vagy szociálpolitikai rendszer átalakítása a posztszocialista átalakulás egyik kulcskérdése, mind a politika, mind a gazdaság egyik neuralgikus pontja. A politikában a jóléti rendszer kérdését a választópolgár szavazatáért folytatott verseny teszi érzékeny problémává. A politikusok azonban a jóléti rendszer radikális reformjának halasztásával a gazdasági növekedés egyik lényeges korlátját tartják fenn. Ez magyarázza és indokolja Kornai érdeklődését a jóléti rendszer átalakulásának kérdései iránt: a koraszülött jóléti állam megreformálása a magyar átalakulás egyik döntő kérdésévé vált.

A jóléti szektorban fennmaradt az állami tulajdon domináns szerepe, a központi tervezés, a koordináció utasításos módja, a hiánygazdaság, az alkuk az állami juttatásokért, az egyén kiszolgáltatottsága, írja a szerző. Az Antall–Boross-kormány idején például a nyugdíj és az egészségügy nem haladt a privatizálás és decentralizálás irányában. Igaz, formailag az egészségügy és a nyugdíjak finanszírozását leválasztották az állami költségvetésről, de

a létrejött centralizált költségvetésen kívüli alapok hiányát a költségvetés automatikusan fedezi az adófizetők pénzéből. Ez a világon egyedülálló rendszer intézményesíti a puha költségvetési korlátot. Mindennek következtében talán az egész világon Magyarországon a legmagasabbak az adóterhek, a munkabérekhez és egyéb keresetekhez kapcsolódó adók és járulékok. E terhek akadályozzák a termelés bővítését, a beruházást, elszívják a növekedés forrásait.

4. Milyen terápia vezethető le a fenti gondolatmenetekből? A javasolt gazdságpolitika vezérmotívuma a növekedés és az egyensúly együttes megteremtése. A diagnózis éppen azt volt hivatott alátámasztani, hogy e két célkitűzés nem mond ellent egymásnak. Kornai kritikusan rója fel mind az Antall–Boross-, mind a Horn-kormánynak, hogy e két követelményt nem összetartozónak, hanem ellentétesnek tartotta, illetve ellentétessé alakította. A konzervatív kormányzat halogatta a stabilizációt, ezért párosult a megindult növekedés pénzügyi egyensúlyzavarokkal. A szocialista-liberális kormány hosszas habozás után a pillanat kényszere alatt vállalta a stabilizációt, de nem illesztette be a stabilizációs intézkedéseket egy hosszabb távú, a növekedést segítő gazdaságpolitikai programba. Kornai hangsúlyozza a növekedés és az egyensúlyteremtés egyidejű szükségességét. Javasolja a makrogazdasági arányok átalakítását és a szociálpolitikai rendszer radikális reformját.

A makrogazdasági arányok kiigazítása érdekében átcsoportosítást kell végrehajtani a GDP felhasználásán belül a fogyasztás rovására, az export és a beruházás javára, a kínálatban az import rovására és a hazai termelés javára úgy, hogy a termelés ne essen vissza. Ehhez elkerülhetetlen a reálfogyasztás visszafogása, de csak olyan mértékben, ami még ellentételezhető a beruházás és az export növekményével. Más szóval, a termelésre irányuló összes kereslet, s ezzel együtt az össztermelés lehetőség szerint a kiigazítás közben se csökkenjen. A szerző nem javasolja a fiskális stimulust, a költségvetési deficit emelkedése révén növelni a makrokeresletet, de az ellenkezőjét sem: a költségvetési hiány csökkentése kedvéért sem szabad kockáztatni a termelés visszaesését. Javaslata szerint a beruházás okozta fizetésimérleg-problémákat akkor érdemes vállalni, ha ez a személyi jövedelmek visszafogásával, s így a kívánatos makrogazdasági arányok kialakulásával párosul.

A jóléti szektor reformját a szerző a rászorultsági elv érvényesítéséhez köti. A rászorultság elve azt implikálja, hogy senki nem menthető fel saját döntéseinek következményei alól, az egyéni cselekvés nem pótolható paternalizmussal. A rászorultság elve tehát Kornai gondolkodásában a szocialista paternalizmus fogalmához kötődik, annak antitézise. A szerző két tiszta modellt állít szembe egymással: az egyikben az állam csak a rászorultakon segít az adófizetők pénzén, a másikban az állam olyan polgárokat is részesít szociális juttatásban, akik arra nem szorulnak rá. E második modell – mondja Kornai – a végletesen paternalista állami szerepvállalás modellje, s a magyar gyakorlat a szocialista örökség foglyaként közel áll ehhez. A megvalósítandó szociálpolitikai reformot a szerző két etikai elvhez kapcsolja: 1. a jóléti szolgáltatások megszabásában az állampolgár egyéni döntési jogköre növekedjen az állam döntési jogkörének a rovására; 2. érvényesüljön a szolidaritás elve: javuljon a leginkább rászorultak, szenvedők helyzete. A reformnak – részben az 1. etikai elvvel összhangban, részben a jóléti rendszer korábban vázolt diagnózisából következően – fel kell számolnia a jóléti szektorban az állam monopolhelyzetét, a bürokratikus túlközpontosítást és a verseny elfojtását.

A javasolt reformlépésekkel egyetérthetünk, ugyanakkor a rászorultsági elv és a paternalizmus szembeállítása félreértéseket kelthet. Először is, úgy tűnhet, hogy Kornai gondolkodásában a rászorultsági elv harmonizál az egyenlőség és a szolidaritás elvével: a nincsteleneket a tehetősek finanszírozzák. A rászorultsági elvnek mint szociálpolitikai módszernek az érvényesítése azonban egyáltalán nem jelenti az egyenlőség elvének érvényesítését. Egyrészt, tudjuk, hogy a rászorultsági elv alkalmazása során sok jogosult kiesik a szociális ellátó rendszerből, másrészt, ha külön szolgáltatási rendszerek épülnek ki a szegények vagy rászorultak, illetve a tehetősebbek részére, akkor ehhez eltérő szín-

vonalú, egyenlőtlenséget fenntartó szolgáltatások párosulhatnak. Másodszor: a rászorultsági elv szembeállítása a paternalizmussal mintha az amerikai jóléti államot szegezné szembe a szocialista jóléti állammal. Nem kérdéses, hogy ebben az összevetésben a rászorultsági elv magasabb rendű, mint a paternalizmus. De nemcsak ez a két pólus létezik. Az európai jóléti államok nem a rászorultságot, hanem a szolidaritást hangsúlyozzák, az univerzalisztikus jóléti állam mind svéd, mind angol formájában kiutat kínál a paternalizmus *versus* rászorultság dilemmájából. Ezt nyilvánvalóan Kornai is így gondolja, hiszen hangsúlyozza, hogy a szolidaritás alapján szükség van minimális szintű állami gondoskodás fenntartására. A nyugdíjrendszer átalakításával kapcsolatos javaslataiból is kitetszik, hogy nem az amerikai rendszert kívánja Magyarországra adaptálni.

A költségvetési hiány növekedése szerepet játszhatott abban, hogy a Horn-kormány hozzákezdett a szociális rendszer átalakításához. A szükséges reformok azonban előreláthatólag nem járulnak hozzá a költségvetési hiány enyhítéséhez – figyelmeztet a szerző. Rövid távon azért nem, mert a reformok hatása lassú, hosszú távon pedig azért nem, mert a jóléti állami kiadások csökkenésével párhuzamosan csökkennek a fedezetül szolgáló adók és kötelező járulékok. A jóléti rendszer reformjának igazi tétje nem a költségvetési hiány csökkentése, hanem az állami újraelosztás visszaszorítása. A reformokat nehezítheti – állapítja meg Kornai –, hogy a közvélemény túlnyomó része nem érzékeli a kapcsolatot az állam jóléti szerepvállalása és az adóterhek között, pedig a lakosság, ha nem lenne a fiskális illúzió foglya, biztosan nem engedné át jövedelmének adókban kifizetett hányadát az államnak azzal a megbízatással, hogy az a jelenlegi szerkezetben használja fel a befolyt pénzt jóléti célokra.

A gazdasági növekedést megalapozó reformok irányát Kornai részben a posztszocialista átalakulás elemzésével, részben bizonyos értékek, etikai elvek alkalmazásával határozza meg. A gazdaságpolitikai ajánlásokig elmenő normatív megközelítés ugyanakkor a leíró elemzés számára is újabb kérdésfeltevéseket generál. Melyek a politikai feltételei a stabilizációt és a növekedésösztönzést összekapcsoló gazdaságpolitikai program megvalósulásának? Miért vállalná a kormányzat a stabilizáció és növekedésösztönzés programját, ha ezt korábban nem tette? Ez utóbbi kérdés tartalmazza azt a másik problémafelvetést is, amely a stabilizációtól való ódzkodás okait kutatja. E kérdéseknek különös aktualitást adott az 1995. márciusi fordulat, a radikális megszorító intézkedések bejelentése. 1995 márciusa után Kornai arra keresi a választ, hogy mi magyarázza a magyar gazdaságpolitikában megfigyelhető folyamatosságot 1995 márciusa előtt, és miért következett be törés 1995 márciusában. Mennyiben jelent ez egyszeri kitörési kísérletet vagy tartós irányváltást?

A válasz kiindulási pontja az, hogy „...a magyar gazdaságpolitikát motiváló prioritásokban sajátos fajta kontinuitás érvényesült, amely keresztül nyúlt a nagy 1989–90-es politikai fordulóponton." (*Kornai* [1996] 233. o.) Ez a folytonosság az 1995. március 12-én bejelentett stabilizációs programmal szakadt meg. A magyar gazdaságpolitika olyan kinyilvánított preferenciákkal rendelkezett, mint a konfliktuskerülés, a népszerűtlen radikális intézkedések elkerülése, a rövid távú fogyasztásmaximalizálás a társadalmi adósság felhalmozása árán. E preferenciák nagymértékben megmagyarázzák a kialakult makrogazdasági arányokat, a folyamatos redisztributív engedményeket és a magyar fejlődésre jellemző fokozatosságot. A preferenciákat pedig a magyar történelmi fejlődés formálta: a Kádár-rendszerben az uralkodó elitet történelmi tapasztalata, amelyet 1956 élménye határozott meg, a politikai konfliktusok elkerülésére ösztönözte a fogyasztásvédelem, a paternalista állami gondoskodás és a disztributív csillapítás révén. Ezt a tradíciót örökölte az új politikai elit – mutat rá Kornai. Ha a régi elit a politikai diktatúra hatására és fenntartása érdekében nyúlt e gazdaságpolitikához, akkor az új kormányzat éppen a demokratikus pártverseny intézményesülésének következtében folytatta e gazdaságpolitikai hagyományt: a választóktól félve nem volt képes rászánni magát a szükséges megszorító intézkedések meghozatalára. Miért szakadt meg e folytonosság 1995 márciusában? Alap-

vetően a külső gazdasági kényszer hatására: veszélybe került a magyar átalakulás külső finanszírozhatósága, a kormányon lévő politikusok számára is világossá vált, hogy a nemzetközi üzleti világ bizalma megrendült a magyar gazdaságban. A stabilizációs programmal a kormány új gazdaságpolitikát választott. Kornai szükségesnek tartotta a stabilizációt, ugyanakkor a kormányzat stabilizációs programját elemezve hiányolja a távlatosságot, a növekedésösztönzés koncepciózus intézkedéseit, s rámutat a stabilizációs csomag puccsszerű bevezetésének veszélyeire. A kutató nagyra értékeli a korábban elemzett gazdaságpolitikai folytonosság megtörését, de mindjárt hozzáfűzi: csak az elkövetkező évek döntik el, hogy e változás tartósnak bizonyul-e, és kiegészül-e egy, a stabilizáción túlmutató gazdaságpolitikai koncepció megvalósításával.

*

Kornai János új könyvében a magyarországi posztszocialista átalakulás problémáit vizsgálja – elemez, magyaráz és gyakorlati javaslatokat tesz. A leíró és normatív gondolatmenetek összekapcsolódása nemcsak a valóság gondjairól és tennivalóiról tudósít, hanem bepillantást enged a tudós műhelyébe is. A tanulmányok az olvasó számára hozzáférhetővé teszik azt a folyamatot, amelynek során a kutató új, vizsgálatra váró problémákra bukkan. Tetten érhetjük, hogyan formálja a gyakorlat imperatívusa a tudományos kérdésfeltevést, hogyan nyerhetők a gyakorlati problémákból a tudomány számára értelmezhető új vizsgálati kérdések, illetve, hogyan alkalmazhatók a tudomány szintjén és elvonatkoztatási körén belül megfogalmazott gondolatmenetek a tudományon kívüli világban gyakorlati, gazdaságpolitikai útmutatásként. Mind az elemzések, mind a javaslatok felülemelkednek az antinómikusan megfogalmazott alternatívákon (vagy növekedés, vagy stabilizáció) és a csőlátást kikényszerítő pártpolitikai elfogultságokon. A közölt írásoknak külön jelentőséget ad az, hogy Kornai János elemzései és javaslatai érezhetően hatást gyakoroltak és gyakorolnak mind a közgazdasági szakma, mind a politika világában.

Gedeon Péter

Hivatkozások

GEDEON PÉTER [1994]: Kritikai elmélet és szocializmus (Kornai János: A szocialista rendszer). BUKSZ, 6. évf., 4. sz., tél 484–487. o.
KORNAI JÁNOS [1993*a*]: A szocialista rendszer. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
KORNAI JÁNOS [1993*b*]: Útkeresés. Századvég Kiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS [1996]: Vergődés és remény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Gedeon Péter a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Incentive effects of social monetary benefits

András Semjén

The study analyses the incentive impacts of social monetary benefits on the behaviour of economic subjects. First a brief theoretical overview of the incentive impacts of social benefits is given (with particular attention to the incentive to work) and it is then shown how certain effects assert themselves under the special conditions of Hungarian social policy. It is investigated how the general tendencies of the changes in the Hungarian system of social benefits (deriving from the change of the social pardigm and the from the justified demand of reducing the state redistribution) affect the problems of stimulation. It is shown that the change towards benefits based on means test, awarded by local discretionary individual decision - however advantageous it may be in principle for targeting the benefits from the viewpoint of parsimony - aggravates the system's problems related to stimulation and leads to an increased appearance of the poverty trap. The article examines with what steps of economic management could the disclosed problems of incentive be reduced and to what extent these steps seem possible in the framework of the more general constraints of public finance.

Expectations, stability and capability to operate in a realistic model of coexisting cohorts

György Molnár-András Simonovits

In this paper the multiple-cohort generalization of coexisting generations is examined, to wit, the model of coexisting cohorts (OLC). The actors of different age forecast in every period the expectaable interest factors until the end of their lives and maximize the utility of their remaining consumption path with the assumption of zero expectable inheritance. A coordinator determines in every period such a new interest factor with which the aggregate consumption of society is equal to the total earnings of society. The message of the article is: (i) in OLC the dynamics with rational expectations is not only unstable, but also incapable of operating; (ii) in OLC the dynamics with naïve expectations is not only assymptotically stable, but also capable of operating in a wide environment.

Seigniorage and the state debt - Part II - The case of Hungary

János Kun

The first part of the study reviewed the historical development of the notion of seigniorage. It introduced the notion of monopolistic seigniorage which, in the author's opinion, is better suited for determining the monopoly income deriving from money creation than the monetary seigniorage more frequently used in the Hungarian professional literature.

On the basis of concrete data relating to 1991-95 the study analyses the receipts and inputs of the National Bank of Hungary (the central bank), among them the origin and use of the Hungarian

seigniorage. In the years examined the latter amounted to 3-4% of the GDP, which may not be considered outstanding by international comparison. The growth of the valuation difference secured for the bank a much higher receipt than that. The receipts were mostly used to subsidize the interest of central bank credits granted to the budget. This is why the profit of the central bank is merely a fraction of the income from seigniorage.

The most important statement of the study is that in the Hungarian economy the central bank or the state do not gain from the seigniorage receipts as the state debt is higher than the monetary base.

Roles played by the nonprofit organizations in the Hungarian economy and society in the 1990s

Éva Kuti

The rapid growth of the Hungarian nonprofit sector since 1989 is a complex phenomenon which has its origins in the efforts of various economic actors. These efforts are obviously diverse, consequently the nonprofit organizations and the social functions they fulfill are also different. There exist grassroots organizations of the civil society and large foundations established by the government, grant-makers and grant-seekers, advocacy groups and service providers, very small and extremely big organizations side by side within the sector. The study undertakes an overview of the nonprofit sector as a complex set of institutional answers to social challenges and contrasts the statistical evidence with the public view of nonprofits in order to help the development of a sophisticated nonprofit regulation and a realistic policy towards the nonprofit sector.

Interest differential and exchange rate expectations in the preannounced crawling band system of Hungary

Zsolt Darvas

An interesting puzzle emerges in examining money market and foreign exchange market developments in Hungary: expectations turned incorrect in several respects after the introduction of the new exchange rate regime in contrast with former experience. Forward and futures exchange rates for more than six months to maturity exceeded the projected target zone of the Bank of Hungary which was the most striking example of market signals. Interest rates and forward interest continued to moving upwards for some time, and implied forward interest rates (calculated from the three and six months T-bills) showed expectation of increasing interest rates.

The paper examines whether these facts reflected an additional devaluation expectation or might be attributed to other factors, e.g. risk aversion or market inefficiency. The conclusions are that neither risk aversion nor risk neutrality gives us an answer for the puzzle and that the reasons might lie mainly in market structure and inefficiency caused by the institutional environment and by the monetary policy of the Bank of Hungary. Uncovered interest parity did not hold for the periods before and after the introduction of the crawling band exchange rate regime, forward rates falling outside the projected band did not necessarily represented additional devaluation expectations.

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, October, 1996

CONTENTS

András Semjén: Incentive effects of social monetary benefits 841
György Molnár-András Simonovits: Expectations, stability and capability to operate in a realistic model of coexisting cohorts 863
János Kun: Seigniorage and the state debt – Part II. The case of Hungary 891

DISCUSSION

Éva Kuti: Roles played by the nonprofit organizations in the Hungarian economy and society in the 1990s 905

WORKSHOP

Zsolt Darvas: Interest differential and exchange rate expectations in the preannounced crawling band system of Hungary 920

BOOK REVIEW

Stabilization and welfare: dilemmas of the post-socialist transformation in Hungary (János Kornai: Writhing and hope) *(Péter Gedeon)* 949

English abstracts of the articles 955

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban 75 helyen várjuk tisztelt Ügyfeleinket

LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK

- lakossági forint-bankszámlavezetés, átutalások teljesítése megbízás alapján;
- lakossági betétlekötési lehetőség;
- forint- és devizaalapú bankkártyák;
- értékpapír-forgalmazás;
- devizaszámla-vezetés;
- széf és letéti szolgáltatás;
- valutaváltás;
- Western Union készpénzes azonnali átutalás.

VÁLLALATI SZOLGÁLTATÁSOK

- számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- rövid, közép és hosszú lejáratú hitelek forintban;
- külföldi ország- és pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése forintban és/vagy devizában;
- export előfinanszírozási hitelek;
- határidős és futures ügyletek;
- váltóleszámítolás;
- külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaegyenleg lehívása az ügyfél számítógépén keresztül).

BUDAPEST BANK RT. BUDAPESTI BANKSZERVEK: ***KÖZPONT:*** *1054 Budapest, Honvéd u. 10. T: 269-2333 • 1054 Budapest, Alkotmány u. 3. T: 269-2358 •* ***ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 •* ***KORONA IGAZGATÓSÁG:*** *1051 Budapest, Hercegprímás u. 5. T: 266-3222 •* ***LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1054 Budapest, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 •* ***BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:*** *1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6200 •* ***DÉL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:*** *1119 Budapest, Etele út 57. T: 203-4690 •* ***ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:*** *1138 Budapest, Váci út 202/B T: 140-1331 •* ***Budagyöngye Fiók:*** *1026 Budapest, Pázsit u. 2. T: 275-0865 •* ***Rákosszentmihályi Fiók:*** *1162 Budapest, Rákosi u. 128. T: 405-4208 •* ***Rákoskeresztúri Fiók:*** *1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000 •* ***Pestlőrinci Fiók:*** *1184 Budapest, Üllői út 396.T: 290-0222 •* ***Pesterzsébeti Fiók:*** *1203 Budapest, Török Flóris u. 70. T: 283-0765 •* ***Hilton Kirendeltség:*** *1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 •* ***Emke Kirendeltség:*** *1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1200 •* ***Grand Hotel Hungária Kirendeltség:*** *1074 Budapest, Rákóczi út 90. T: 351-2894 •* ***BKE Kirendeltség:*** *1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 218-0534*

VIDÉKI BANKSZERVEK: ***2660 Balassagyarmat,*** *Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 •* ***8630 Balatonboglár,*** *Dózsa Gy. u. 49. T: 85/351-915 •* ***7516 Berzence*** *T: 60/362-670 •* ***5600 Békéscsaba,*** *Hunyadi tér 10. T: 66/444-744 •* ***2060 Bicske,*** *Kossuth tér 7. T: 22/350-414 •* ***2701 Cegléd,*** *Rákóczi út 2. T: 53/310-077 •* ***8840 Csurgó,*** *Csokonai u. 14. T: 82/471-215 •* ***2372 Dabas,*** *Bartók B. u. 41. T: 29/360-137 •* ***4024 Debrecen,*** *Vár u. 6/A. T: 52/314-805 •* ***2400 Dunaújváros,*** *Dózsa György u. 4/B. T: 25/310-711 •* ***3300 Eger,*** *Dobó tér 9. T: 36/412-242 •* ***2500 Esztergom,*** *Széchenyi tér 18-20. T: 33/311-312 •* ***2100 Gödöllő,*** *Szabadság tér 6. T: 28/330-255 •* ***3200 Gyöngyös,*** *Fő tér 19. T: 37/312-578 •* ***9021 Győr,*** *Bajcsy-Zs. u. 18. T: 96/326-444 •* ***5701 Gyula,*** *Városház u. 23. T: 66/463-922 •* ***5101 Jászberény,*** *Lehel vezér tér 13. T: 57/411-641 •* ***7400 Kaposvár,*** *Fő u. 3. T: 82/415-322 •* ***6000 Kecskemét,*** *Nagykőrösi u. 9/A. T: 76/327-455 •* ***8360 Keszthely,*** *Pethő u. 1. T: 83/313-224 •* ***6200 Kiskőrös,*** *Petőfi tér 18. T: 78/311-344 •* ***2340 Kiskunlacháza,*** *Dózsa György u. 211. T: 24/330-150 •* ***8700 Marcali,*** *Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 •* ***2462 Martonvásár,*** *Budai út 13. T: 22/460-646 •* ***5400 Mezőtúr,*** *Dózsa György út 42-44. T: 56/350-241 •* ***3530 Miskolc,*** *Mindszent tér 4. T: 46/328-011 •* ***3530 Miskolc,*** *Széchenyi u. 70. T: 46/320-089 •* ***7700 Mohács,*** *Vörösmarty u. 4. T: 69/322-744 •* ***2200 Monor,*** *Kossuth L. u. 73. T: 29/411-740 •* ***8800 Nagykanizsa,*** *Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 •* ***2760 Nagykáta,*** *Dózsa György út 10. T: 29/440-133 •* ***2750 Nagykőrös,*** *Deák tér 1. T: 53/351-887 •* ***4400 Nyíregyháza,*** *Bessenyei tér 17. T: 42/343-444 •* ***7030 Paks,*** *Dózsa György u. 10. T: 75/310-288 •* ***7626 Pécs,*** *Búza tér 6. T: 72/336-066 •* ***7621 Pécs,*** *Széchenyi tér 6. T: 72/232-255 •* ***2300 Ráckeve,*** *Kossuth Lajos u. 47. T: 24/385-011 •* ***2651 Rétság,*** *Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 •* ***3100 Salgótarján,*** *Losonci u. 2. T: 32/417-788 •* ***9400 Sopron,*** *Színház u. 5. T: 99/338-038 •* ***2440 Százhalombatta,*** *Ifjúság út 9. T: 23/358-787 •* ***6720 Szeged,*** *Klauzál tér 4. T: 62/485-585 •* ***7100 Szekszárd,*** *Garay tér 4. T: 74/412-733 •* ***2000 Szentendre,*** *Duna korzó 18. T: 26/311-633 •* ***2000 Szentendre,*** *Városház tér 2-4. T: 26/311-485 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Bástya u. 10. T: 22/329-922 •* ***8002 Székesfehérvár,*** *Széna tér 8. T: 22/329-922 •* ***2310 Szigetszentmiklós,*** *Losonczi u. 1. T: 24/368-994 •* ***7900 Szigetvár,*** *Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 •* ***5002 Szolnok,*** *Hősök tere 1. T: 56/410-501 •* ***9700 Szombathely,*** *Kőszegi u. 3/A. T: 94/325-850 •* ***7090 Tamási,*** *Szabadság u. 55. T: 74/471-711 •* ***8301 Tapolca,*** *Fő tér 15. T: 87/322-244 •* ***2800 Tatabánya,*** *Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 •* ***5350 Tiszafüred,*** *Fő út 36. T: 59/352-065 •* ***3580 Tiszaújváros,*** *Kazinczy u. 12. T: 49/341-086 •* ***2600 VÁC,*** *Köztársaság u. 10. T: 27/315-322 •* ***8200 VESZPRÉM,*** *Brusznyai Á. u. 26. T: 88/424-499 •* ***8900 Zalaegerszeg,*** *Kossuth L. u. 2. T: 92/311-306*

Hétfőn és csütörtökön hosszabbított nyitva tartással várjuk Önöket!

BUDAPEST BANK RT.

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

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. NOVEMBER

FERTŐ IMRE
A vertikális koordináció a mezőgazdaságban

BARABÁS GYULA
Kamatparitás lebegő és csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben

TÍMÁR JÁNOS
Munkaerő-kereslet 2010-ben – ágazatok, foglalkozások és képzettség szerint

TÓTH ISTVÁN JÁNOS
A nem regisztrált lakossági vásárlások mértéke és társadalmi összetevői

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai:

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. november

TARTALOM

Fertő Imre: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban 957
Barabás Gyula: Kamatparitás lebegő és csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben 972
Tímár János: Munkaerő-kereslet 2010-ben - ágazatok, foglalkozások és képzettség szerint 995

MŰHELY

Tóth István János: A nem regisztrált lakossági vásárlások mértéke és társadalmi összetevői 1010

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Intézmények, összehasonlítások és a modern közgazdaságtan *(Csaba László)* 1033

KÖNYVAJÁNLAT

Barbárok és elitek (Szalai Erzsébet: Az elitek átváltozása) *(Szabó Katalin)* 1038
Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben *(Barta Tamás)* 1044

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1046

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. november (957–971. o.)

Fertő Imre

A vertikális koordináció a mezőgazdaságban

A tanulmány a vertikális koordináció jelenségét vizsgálja a mezőgazdaságban. A vertikális koordináció fogalmának tisztázása után bemutatja annak fontosabb irányzatait a fejlett országok mezőgazdaságában. A tranzakciós költségek és az ipari szervezetelmélet eredményeit felhasználva, ismerteti a vertikális koordinációk létrejöttének okait. Végül kitér a vertikális koordinációval kapcsolatos versenypolitikai és agrárpolitikai problémákra.*

A mezőgazdaság iparosodása lehetőséget teremtett arra, hogy a korábban egymástól elválasztott, vertikálisan összefüggő tevékenységek, illetve piacok egyre szorosabb kapcsolatba kerüljenek egymással. A vertikális koordináció és integráció kialakulásának és terjedésének a jelentőségére korán felfigyeltek a mezőgazdasági marketinggel foglalkozók. A hatvanas évek elején éles vita bontakozott ki arról, hogy a vertikális integrációk mennyiben változtatják meg az árak funkcióit a korábbi időszakhoz képest (*Collins* [1959], [1960], *Hillman* [1960], *Gray* [1964]). A vertikális koordináció és integráció elmélete azóta jelentős fejlődésen ment keresztül.

A tanulmányban a vertikális koordináció fontosabb elméleti problémáit vizsgáljuk meg a fejlett országok mezőgazdaságának tapasztalatai alapján. Először tisztázzuk a vertikális koordináció fogalmát, illetve annak több lehetséges értelmezését. Erre azért van szükség, mert mind a hazai szakmai szóhasználatban, mind a külföldi irodalomban sok a kétértelműség a vertikális koordináció és a vertikális integráció fogalmával kapcsolatban. Utána röviden szemügyre vesszük, hogy melyek a fejlett országok mezőgazdaságában a vertikális koordináció különböző típusai, illetve fejlődésének legfontosabb irányzatai. Majd arra a kérdésre keressük a választ, hogy melyek a vertikális koordináció létrejöttének okai a mezőgazdaságban. Megvizsgáljuk azt is, milyen tényezők befolyásolják az egyes termékpiacokon a vertikális koordináció különböző formáinak létrejöttét. Bemutatjuk, hogy a tranzakciós költségek, illetve az ipari szervezetek elméletének újabb eredményei mennyire hasznosíthatóak a vertikális koordináció elemzésében. Végezetül kitérünk néhány fontosabb, a vertikális koordinációval kapcsolatos gazdaságpolitikai, ezen belül versenypolitikai és agrárpolitikai problémára.[1]

* A tanulmány a Sipos Aladár vezette A baromfihús-termelés modernizációs programja című kutatási program keretében készült.

[1] Ezen a helyen szeretnék köszönetet mondani *Szabó Mártonnak*, aki rendelkezésemre bocsátotta a Chicagóban tartott Examining the Economic Theory Base for Vertical Coordination című konferencia előadásait.

Fertő Imre az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

A vertikális koordináció fogalma

A fejlett országokban a mezőgazdasági marketingrendszert, vagy ahogy másképpen nevezik, az élelmiszerláncot (*food chain*) egymáshoz vertikálisan kapcsolódó input- és output piacok sorozataként írják le, amely magában foglalja a mezőgazdasági inputokat gyártó iparágakat, a mezőgazdasági alapanyagok termelését, az élelmiszer-feldolgozást és az élelmiszerek kereskedelmét.•A vertikális koordináció fogalmát R. J. Mighell és L. A. Jones klasszikussá vált munkájukban úgy definiálták, hogy az magában foglalja általában azokat az eszközöket és módszereket, amelyek a termelés és a marketing különböző vertikális lépcsőfokai közötti összhangot megteremtik (*Mighell–Jones* [1963]). Másképpen fogalmazva, olyan rendszerként írták le, amelyben ezek az egymás követő lépcsőfokok egymáshoz kapcsolódnak és együttműködnek. A vertikális koordináció fenti definíciója lehetővé tette, hogy azt számos dimenzióban értelmezzék (*Sheldon* [1991]).

Az *első,* a mezőgazdasági marketing irodalmában gyakran használt interpretáció szerint, a vertikális koordinációt a marketingcsatorna vertikális struktúrájának leírására használják (például *Tomek–Robinson* [1991]). Más szavakkal: olyan koordinációs mechanizmusként képzelik el, amely egy meghatározott ágazatot jellemez. A koordinációs mechanizmust olyan intézmények és piaci szerződések különböző sorozataként definiálják, amelyek egy vertikális marketingrendszer egyes lépcsőfokai között léteznek. A koordinációs mechanizmusok a nyílt piaci tranzakcióktól a vertikális integrációig terjedhetnek, mint például a határidős piacok, a közvetlen marketing, az elektronikus piacok, a termelési és marketingszerződések, a szövetkezetek (*Kallfass* [1993], *Marion* [1986]). Ebben az értelmezésben a vertikális integráció a vertikális koordináció egyik szélső típusa, amelyben a különböző vertikális lépcsőfokok egy vállalatban összpontosulnak, a másik végletet pedig a nyílt piaci tranzakciók jelentik. Láthatjuk, hogy a vertikális integráció ebben az értelmezésben eltér a hazai szóhasználattól, amely tulajdonképpen a nyílt piaci tranzakciókat kivéve, a vertikális koordináció bármely formáját vertikális integrációnak tekinti.

A vertikális koordináció mechanizmusait e szerint két fő csoportba sorolhatjuk: a külső koordináció és a belső koordináció (*Barkema–Drabenstott* [1995] – lásd *1. táblázat*). A külső koordináció azt jelenti, hogy az információ és a jószágok cseréje az élelmiszerpiacok egyes lépcsői között külön vállalatokban vagy gazdasági entitásokban történik.

A külső koordináció árjelzéseken alapul, továbbá jól definiált minőségi rendszert és standardokat igényel. A minőségi rendszernek és standardoknak egyrészt elég rugalmasnak kell lenniük, másrészt tartalmazniuk kell az adott, kereskedelembe kerülő termék legfontosabb jellemzőit. Az árjelzéseknek viszont kapcsolódniuk kell a minőségi rendszerhez. Az egymás után következő lépcsőfokok közötti kommunikációs kapcsolatot az áraknak kell biztosítaniuk. A belső vagy adminisztratív koordináció az élelmiszermarketingrendszer egymást követő lépcsői közötti információ- és jószágcseréket egy vállalaton belül valósítja meg. A koordinációnak ezt a fajtáját, mint már az előbb említettük, vertikális integrációnak nevezik. Az árjelzéseknek a külső koordinációban meglévő funkcióját a vállalaton belüli adminisztratív döntések veszik át.

1. táblázat

Külső koordináció
Spot piacok (nyílt termelés)
Szerződések
– piaci specifikáció
– termelésmenedzsment
– erőforrás-biztosítás
– összefüggő szerződések
Stratégiai szövetségek
Belső koordináció
Vertikális integráció

Forrás: Barkema–Drabenstott [1995] 486. o. 1. táblázat.

Amennyiben a vertikális koordináció élelmiszergazdaságbeli rendszerének leírásakor a vertikális szerződéses kapcsolatok természetét állítjuk az

elemzés középpontjába, akkor azt *Williamson* [1979] nyomán a tranzakciók irányítási struktúrájaként is jellemezhetjük. Ebben az esetben az irányítási struktúrát olyan intézményi mátrixként definiálhatjuk, amelynek keretén belül az egyes tranzakciókat megtárgyalják és végrehajtják. Két szélső esetet különböztethetünk meg ebben a fogalmi keretben is: az egyes lépcsőfokok közötti ismétlődő, azonnali tranzakciókat *piaci irányításnak* nevezzük, a vertikális integrációt pedig *egyesített irányításnak.*

A vertikális koordináció *második* értelmezése a vállalat vertikális marketingrendszerben való viselkedésére összpontosít. Ez a megközelítés a vállalat viselkedését vizsgálja, egyrészt az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztására, másrészt az adott mechanizmusok kiválasztásának motivációjára koncentrálva. A vertikális koordináció létrejöttének okait három fontosabb csoportba oszthatjuk (*Sheldon* [1991]).

Az első, legegyszerűbb magyarázat a vertikális koordináció kialakulására, a termelési folyamatban létező technológiai összefüggések. Erre a mezőgazdasági termelésből az egyik legjellemzőbb példa a baromfiágazat. A brojlercsirke termelése a következő egymással szorosan összefüggő fázisokat foglalja magában: fehérjeimport, gabonafelvásárlás, tápkeverőüzemek, fajtaelőállítás és -szaporítás, hizlaló farmok, vágóhidak, kereskedelem, export. Ezeknek a vertikálisan összefüggő tevékenységeknek az összehangolása a koordináció valamilyen szorosabb formáját igényli.

A második ok *Coase* [1937] és *Williamson* [1979] elméletének nyomán, a tranzakciós költségek létével függ össze, illetve hogy annak milyen befolyása van az egyes koordinációs mechanizmusok és irányítási struktúrák kialakulására. Ha például a tranzakciós költségek magasak, akkor a piac rosszul koordinálhatja a különböző gazdasági tevékenységeket, ezért azokat a gazdaság szereplői más koordinációs mechanizmusok vagy irányítási struktúrák alkalmazásával igyekeznek internalizálni.

A harmadik, az előzőhöz szorosan kapcsolódó ok, amikor a vállalatoknak érdekében áll vertikális piaci rendszer létrehozása, mivel meghatározott vertikális szerződések révén a termelési folyamat fölött gyakorolt vertikális kontroll segítségével nyereségre tehetnek szert. Ezeket a vertikális szerződéses megállapodásokat, az ipari szervezetelmélet terminusaival (például *Katz* 1989], vertikális korlátozásokként lehet értelmezni. A vertikális koordinációnak ezt az oldalát gyakran a vertikális piaci rendszer fölötti monopolisztikus ellenőrzésként is jellemzik, amely igen érzékeny az információ aszimmetrikus eloszlásából fakadó problémákra, mint az erkölcsi kockázat, a kontraszelekció és a kockázatmegosztás gondjai.

A *harmadik* értelmezés a gazdasági teljesítmény, a hatékonyság szempontjából vizsgálja a vertikális koordinációt. Ebben az értelemben a vertikális koordináció olyan teljesítménynormaként írható le, amely egy vertikális termelési és elosztási rendszert tökéletesen koordinál. A vertikálisan koordinált rendszer egyik jellemző típusa a mezőgazdaságban, amikor például egy feldolgozatlan mezőgazdasági terméket eladnak p_f termelői áron az élelmiszer-feldolgozó vállalatnak, az a feldolgozott élelmiszert p_a áron tovább adja a nagykereskedőnek, aki p_b áron adja el a fogyasztónak. A vertikális koordináció ebben a példában nyílt piaci tranzakciók során megy végbe. Ahogy korábban említettük, a vertikális koordinációnak más típusai is vannak. A tökéletes koordinációt *Marion* [1976] nyomán úgy jellemezhetjük, mint tökéletes kapcsolatot a hatékonyan szervezett termelési–feldolgozási–elosztási folyamatból kikerülő jószágok és a fogyasztók preferenciái között, függetlenül attól, hogy a vertikális koordináció milyen fajtájáról van szó.

E szerint az egyensúlyi állapotban egy optimálisan koordinált vertikális marketingrendszernek a megfelelő helyre és időpontban kell szállítania a megfelelő minőségű és mennyiségű jószágot, úgy, hogy az a társadalmi jólétet maximalizálja, és az erőforrásokat optimálisan allokálja. Ellenkező esetben a vertikális koordináció mechanizmusát a piaci kudarcok valamelyik eseteként írhatjuk le. Ez az interpretáció tehát nem más, mint

a hagyományos jóléti közgazdaságtan eredményeinek kiterjesztése a vertikálisan összekapcsolódó piacok teljesítményének vizsgálatára.

A vertikális koordinációt, illetve annak különböző formáit általában csak a belföldi piacok kontextusában szokták vizsgálni, noha annak nemzetközi dimenziói is léteznek. Például D. R. Henderson és I. M. Sheldon vizsgálatai rámutattak arra, hogy az élelmiszer-feldolgozó vállalatok nemzetközi stratégiájában a közvetlen export és a külföldi tőkebefektetések mellett a márkanevek licenceinek is nagyon fontos szerepe van (*Henderson–Sheldon* [1992]). Noha ezeket a módszereket általában a horizontális piaci terjeszkedés eszközeinek szokták tartani, sok esetben azonban a vertikális koordináció valamilyen formáját is megfigyelhetjük.

A vertikális koordináció a gyakorlatban

A fejlett országok élelmiszer-gazdasági rendszerében a hatvanas évek óta alapvető változások mentek végbe, amelyek jelentős változásokat hoztak a vertikális koordináció különböző formáiban.

2. táblázat

Az Egyesült Államok mezőgazdasági termelésének koordinációja szerződések és vertikális integráció által (a teljes termelés százalékában)

Megnevezés	Termelési és marketingszerződések			Vertikális integráció			Összesen		
	1960	1980	1990	1960	1980	1990	1960	1980	1990
Brojlercsirke	93,0	90,0	92,0	5,4	10,0	8,0	98,4	99,0	100,0
Vágóállat									
marha	10,0	10,0	17,5	6,7	6,7	5,0	16,7	14,5	22,5
sertés	0,7	1,5	8,5	0,1	0,1	6,0	0,8	1,6	14,5
Takarmánygabona	0,1	7,0	n. a.	0,4	0,5	n. a.	0,5	7,5	n. a.
Olajos növény	1,0	10,0	n. a.	0,4	0,5	n. a.	1,4	10,5	n. a.

Forrás: Henderson [1991] 10. o. 1. táblázat.

A legutolsó empirikus vizsgálatok tanúsága (*Henderson* [1991]) szerint, amelyek egyébként konzisztensek a korábbi eredményekkel (*Marion* [1986]) is, az Egyesült Államokban a mezőgazdasági termelés szintjén a vertikális koordináció nyílt piaci formái kezdenek visszaszorulni, és helyüket a termelési és marketingszerződések veszik át (lásd *2. táblázat*). A vertikális integráció aránya azonban a növekedés ellenére továbbra is alacsony maradt. Az egyes termékek vertikális koordinációs kapcsolatai jelentősen különböznek egymástól. A szerződéses kapcsolatok a brojlercsirke termelésében kiemelkedő jelentőségűek, míg a többi termék esetében lényegesen kisebb a szerződések aránya (*Henderson* [1991]).

Nyugat-Európában a vertikális koordináció egyik legfontosabb formája a marketingszövetkezet, amely felvásárlással és feldolgozással is foglalkozik. A termelői érdekeltségű szövetkezeteknek különösen Dánia, Hollandia és Franciaország esetében van kiemelkedő jelentősége. A fontosabb részpiacokon a szövetkezeteken keresztül értékesített mezőgazdasági termékek aránya az összes értékesített mezőgazdasági termékhez viszonyítva 30–90 százalék között terjed (*EU* [1994]). A vertikális integrációnak Nyugat-Európában is főként a tojás és a baromfi esetében van jelentősége (*Halmai* [1995]).

Ha a vertikális integráció terjedelmét vizsgáljuk, akkor fontos kérdés, hogy az élelmiszer-gazdaság melyik szereplője integrálja a többieket. Az Egyesült Államokban a vertikális integráció motorjai elsősorban az élelmiszer-feldolgozó vállalatok (*Kilmer* [1986]). Ugyanakkor nem jellemzők a mezőgazdasági termelők vertikális integrációs törekvései sem a beszerzési, sem az értékesítési oldalon. A vertikális integráció a mezőgazdasági termelők és a feldolgozók között a növényi termékek esetében jelentősebb, mint az állattenyésztésben.

A vertikális integráció növekedése a hatvanas évek óta az állattenyésztés esetében elsősorban a baromfiiparban lezajlott erős integrációs folyamatoknak köszönhető. Ugyanakkor a vágómarha, a juh és bárány, a folyékony tej esetében a hetvenes években csökkent a vertikális integráció foka (*Marion* [1986]). Míg a farmerek összes bevételeiben a baromfi aránya 1983-ban csak 14,3 százalék volt, addig a vágó marha, juh és bárány, folyékony tej aránya 69,2 százalék volt (*Kilmer* [1986]). Ezért a vertikális integráció általános növekedése az állati termékek esetében a baromfiágazatnak volt köszönhető. A növénytermelésben a vertikális integráció a hatvanas évek óta a zöldségfélék, a citrus gyümölcsök, a mogyoró és a takarmánygabonák esetében emelkedett. Lényeges csökkenés a cukorrépa esetében következett be. A feldolgozóknak azonban a mezőgazdasági termelőkkel való integrációja viszonylag kis súlyú maradt. Ugyanakkor a feldolgozók elsősorban a szállítással, a nagy- és kiskereskedelemmel való vertikális integrációra törekszenek. A kereskedelem integrációs törekvései is elsősorban a feldolgozás és a nagykereskedelem, nem pedig a mezőgazdasági termelés irányába mutatnak.

A vertikális koordináció létrejöttének okai

A mezőgazdasági marketing irodalma régóta vizsgálja a vertikális koordináció különböző mechanizmusainak és intézményeinek működését. Az empirikus vizsgálatok elsősorban azt vették szemügyre, hogy az egyes termékpiacokon a vertikális koordináció milyen típusai a jellemzők. Másrészt arra keresték a választ a struktúra–viselkedés–teljesítmény paradigma (*structure–conduct–performance paradigm*) segítségével, hogy az élelmiszergazdaságban végbement koncentrációs folyamatok miként befolyásolták annak gazdasági teljesítményét, illetve hatékonyságát, az oligopolisztikus piacstruktúrák, valamint a piaci erőfölény kialakulása a feldolgozásban és a kereskedelemben milyen társadalmi költségekkel jár (*Connor* [1990]). A kutatások kevesebb figyelmet szenteltek idáig olyan a kérdéseknek, hogy miért jön létre a vertikális koordináció, vagy a vertikális koordináció bizonyos formái miért jellemzőek egy meghatározott termékre, illetve tevékenységi láncra. A tranzakciós költségekkel, valamint az ipari szervezettel kapcsolatos elméletek újabb eredményei, illetve azok alkalmazásai jelentősen hozzájárultak a vertikális koordináció kialakulásának feltérképezésében.

Tranzakciós költségek

A vertikális koordináció második értelmezésével kapcsolatbanl említettük, hogy ebben az esetben a vállalatok viselkedésén, az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztásának módján, annak motívumain van a hangsúly. A vállalatok döntését a megfelelő koordinációs mechanizmusok kiválasztásában alapvetően meghatározza, hogy mekkorák a piaci cserefolyamat tranzakciós költségei. Ugyanis minél nagyobbak a piaci csere tranzakciós költségei, annál nagyobb az ösztönzés arra, hogy a külső koordináció helyett a vertikális koordináció valamely szorosabb formáját vagy a belső koordinációt válasszák

a gazdaság szereplői. A továbbiakban szemügyre vesszük azokat a legfontosabb tényezőket, amelyek befolyásolják a mezőgazdasági marketingrendszerben tevékenykedő vállalatok tranzakciós költségeit. *Williamson* [1985] és [1986] szerint három fontosabb tényezőcsoport befolyásolja a vállalatok döntéseit az egyes koordinációs formák kiválasztásában: a tranzakciók gyakorisága, a termelési tényezők sajátosságai és a bizonytalanság.

A tranzakciók gyakorisága

A tranzakciók gyakorisága a megfelelő szervezeti formák kialakítása szempontjából egymással ellentétes hatású folyamatok létrejöttét indíthatja be. A tranzakciók magas gyakorisága elősegíti, hogy a vállalaton belüli megfelelő irányítási struktúra kialakításával a tranzakciókat az egyes vállalatok belső koordinációval oldják meg. Iparági szinten azonban a tranzakciók gyakorisága a skálahozadék kihasználása és az egyes vállalatok közötti mélyebb specializáció kialakulása miatt ahhoz vezet, hogy a gazdálkodók inkább a külső koordináció valamelyik formáját részesítik előnyben. A tranzakciók növekedésével együtt valószínűleg a tranzakciók standardizáltsága is emelkedik, azok egyre inkább rutinszerűvé válnak. Ezért egyre kisebb szükség lesz arra, hogy a vállalatvezetés szorosan ellenőrizze a folyamatokat. A tranzakciók standardizáltságának növekedése ezáltal könnyíthet a vállalat adminisztrációs terhein. Másrészt a menedzsment egyre bővülő, nagy számú, különböző funkciói könnyen a vállalat adminisztrációs erőforrásainak kiterjedéséhez vezethetnek.

Az információs technológia fejlődése jelentősen javította a vállalatok belső irányítási rendszerét, csökkentette a belső adminisztrációs terheket, ezáltal ösztönözte a belső koordináció létrejöttét. A fejlődés különösen a pénzügyi szolgáltatások területén volt átfogó, hiszen lehetővé tette, hogy a korábbinál kisebb létszámú társaságok a szolgáltatásoknak lényegesen nagyobb skáláját tudják nyújtani ügyfeleik számára. Ugyanakkor az információs technológia fejlődése nagymértékben hozzájárult a piaci információs rendszerek tökéletesebb működéséhez. A régebbi bonyolult tranzakciók mára egyszerű rutinfeladatokká váltak, s ez viszont a külső koordináció előnyben részesítéséhez vezetett. Például az Egyesült Államokban az elektromos vizsgálati módszerek képessé tették a vidéki elevátorokat a gabonák megfelelő kritériumok szerinti vizsgálatára, az őrlési jellemzőktől a különböző olaj- és aminosav-tartalomig. A gabona árképzése ugyanis egy rendkívül kiterjedt és komplex minősítési rendszer segítségével történik. Az infravörös eszközök fejlődésével sok vizsgálat egyszerűbbé vált (*Barkema–Drabenstott* [1995]).

A speciális termelési tényezők

A speciális termelési tényezőket a vertikális koordinációval összefüggésben olyan eszközökként írhatjuk le, amelyek két vállalat közötti, magasan specializált, meghatározott tranzakcióhoz kapcsolódnak. Ezért az ilyen speciális termelési tényezők a vállalatok közötti belső koordináció kialakítására ösztönöznek. Gyakran előfordul, hogy a speciális eszközök a belső koordináció révén képesek csak a skálahozadék érvényesítésére. A mezőgazdaságban alkalmazott fizikai és szellemi termelési tényezők sajátosságainak nagy jelentősége van a tranzakciós költségek kialakulásában. Az élelmiszerek előállításához szükséges felszerelések és technológiai eljárások, amelyek például a talajmegműveléshez, a feldolgozáshoz és a szállításhoz kellenek, magasan specializáltak lehetnek. Ezért alkalmazásuk korlátozott lehet, csak meghatározott körben van rájuk kereslet és kínálat, azaz speciális piacuk van. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a mezőgazdasági termékek előállításához és feldolgozásához szükséges szellemi képességek és szakértelem szintén

nagyon speciálisak, amelyek csak meghatározott tevékenységi körben alkalmazhatók. *Masten* [1991] szerint viszont ezek a sajátosságok csak ritkán specifikusak, ezért nem biztos, hogy lehetővé teszik a tényezőtulajdonosok számára a kvázijáradék elérését.

A bizonytalanság és komplexitás

A bizonytalanság és a komplexitás más ágazatokhoz hasonlóan a mezőgazdasági tranzakciókban is jelentős szerepet játszik. Az egyik legfontosabb bizonytalansági tényező az időjárás változékonyságából fakad, amely alapvetően meghatározhatja a termelés eredményességét. Ugyanis mind az adott termék mennyiségét, mind a minőségét jelentősen befolyásolhatja, ezáltal a termelés költségei változékonyakká válhatnak. A speciális termelési eszközökhöz kapcsolódó bizonytalanság a belső koordináció létrehozására ösztönöz. A specializált eszközök értéke ugyanis jelentősen csökkenhet, ha eltérően az eredeti rendeltetéstől, azokat csak a következő legjobb alternatívaként tudják hasznosítani. A váratlan piaci változások nagy veszteségeket okozhatnak a nagy értékű specializált eszközökbe történő beruházásokban. A belső koordináció segítségével, a vállalaton belüli adminisztratív struktúrák kiépítésével a vállalatok csökkenthetik az ilyen típusú veszteségek kockázatát.

A mezőgazdasági termékek romlandósága

A tranzakciós költségek elméletének szempontjából a mezőgazdasági termelésnek vannak még olyan sajátosságai, amelyek befolyásolhatják a vállalatok koordinációs formákkal kapcsolatos döntéseit (*Masten* [1991]). A mezőgazdasági termékek egyik legjellemzőbb tulajdonsága, amely megkülönbözteti őket a gazdaság más ágazataiban előállított jószágoktól, a romlandóság. Nemcsak a feldolgozatlan, nyers élelmiszereknek korlátozott az élettartama és a felhasználhatósága, hanem a feldolgozott termékeké. Ezért a mezőgazdasági marketingrendszer legfontosabb koordinációs feladata, hogy megfelelő időben, közvetlenül vagy közvetve biztosítsa meghatározott mennyiségű és minőségű mezőgazdasági nyersanyag eljutását az egymáshoz vertikálisan kapcsolódó tevékenységek egyes lépcsőfokain működő vállalatokhoz. Az élelmiszerek termelésében a hatékony teljesítmény szempontjából tehát különös jelentősége van annak, hogy a különböző nyersanyagok és félig feldolgozott áruk az egyes fázisokhoz megfelelő időben eljussanak. A belső termékminőség stabilitásának változása, illetve annak megőrzésének költségei az egyik legfontosabb meghatározó tényezője annak, hogy a különböző mezőgazdasági tranzakciók lebonyolításához a gazdasági szereplők milyen szervezeti formát választanak.

A termelés helyének sajátosságai

Sok mezőgazdasági termék esetében szoros kapcsolat van a jószág súlya és annak értéke között. Ezért a termelés helyének vagy a telephelynek a jellemzői, illetve specifikumai szintén fontosak a mezőgazdasági tranzakciók megfelelő koordinációs mechanizmusainak kiválasztásakor. Emiatt az olyan vállalkozásoknak, amelyek a mezőgazdasági nyersanyagok feldolgozásával csökkentik az áru súlya és értéke közötti arányt, az inputforrásokhoz viszonylag közel kell lenniük. Amennyiben a nyersanyag valamilyen előkezelést, például fagyasztást, szortírozást vagy speciális előkészítést igényel, az jelentősen megnövelheti a szállítási költségeket. Ebben az esetben a romlandóság újabb költségnövelő tényező lehet.

Néhány empirikus példa a tranzakciós költségek szerepére

A tranzakciós költségek elméletének empirikus tesztelésére a vertikális koordinációs formák kiválasztásában idáig csak kevés átfogó vizsgálat született. S. D. Frank és D. R. Henderson az Egyesült Államok élelmiszeriparában elvégzett vizsgálatai támogatták a tranzakciós költségek meghatározó szerepének hipotézisét a vertikális koordináció kialakításában. A tranzakciós költségeket meghatározó tényezők közül a bizonytalanságot, az inputgyártók koncentrációját, a termelésieszköz-specialitásokat és a skálahozadék kihasználásának lehetőségét találták a legfontosabbnak (*Frank–Henderson* [1992]).

Számos esettanulmány készült, amely a tranzakciós költségeket meghatározó fontosabb tényezők szerepét illusztrálják a vertikális koordinációs mechanizmusok kiválasztásában.[2] *Knoeber* [1983] a termelők és a feldolgozók kapcsolatait vizsgálta a zöldségtermelésben, illetve a gyümölcstermesztésben. Mindkét termékcsoportra jellemző, hogy aratáskor a termények nagyon romlandók, ezért a feldolgozók késlekedése jelentős veszteségeket okozhat az áruban, és a nyílt piaci értékesítés is költséges lehet a termelők számára. Ugyanakkor a feldolgozók is óvakodnak a feldolgozatlan, romlandó termékek készletezésétől. Ezért amennyiben a termelők késlekednek, az megakaszthatja a feldolgozási folyamatot, vagy arra kényszerítik a feldolgozókat, hogy a lanyha működésű nyílt piacokról igyekezzenek pótolni a hiányzó nyersanyagokat. Ennek eredményeképpen, a fenti probléma kiküszöbölésére elterjedtek a határidős szerződések, és jelentős szerepük van a mezőgazdasági alkuszövetkezeteknek is a gyümölcs- és a zöldségtranzakciók irányításában. Knoeber adatai szerint a hetvenes években az Egyesült Államokban a feldolgozásra kerülő zöldségeket 85 százalékban határidős szerződések keretében, 10 százalékukat pedig vertikális integrációban termelték.

Hasonló intézményi megoldásokkal találkozhatunk a tejiparban is. A nyers tej szintén nagyon romlandó termék. Ezért nem meglepő, hogy a nyers tejet a tejfeldolgozók elsősorban hosszú távú szerződések keretében vásárolják fel. Ugyanakkor a termelői tulajdonú szövetkezetek is fenntartanak feldolgozói kapacitásokat. Ezek tisztán technikai okokból hatékonytalannak tűnhetnek, mivel az egyes szövetkezetek a feldolgozás során nem képesek oly mértékben kihasználni a specializáltságból fakadó skálahozadékot, mint a nagy regionális feldolgozóvállalatok. A termelők feldolgozói kapacitásaikat elsősorban azért hozzák létre, hogy részlegesen tudjanak védekezni a feldolgozókkal szemben, ha azok visszaélve erőfölényükkel, vagy bármilyen más okból a korábban megkötött szerződéseket a termelők szempontjából előnytelenül kívánják megváltoztatni.

A romlandóságnak nagy szerepe volt az Egyesült Államok és a karibi országok közötti banánkereskedelem szervezeti megoldásainak fejlődésében (*Read* [1983]). A két régió közötti banánkereskedelem az 1850-es évek közepén kezdődött. Kezdetekben a banán romlandósága súlyos logisztikai problémákat okozott. Amikor a gyümölcsöt leszedték, azonnal a kikötőbe kellett szállítani, berakodni és gyakran nagy távolságra elszállítani. Azonban a vízi szállítás meglehetősen lassú volt, és ráadásul a szállítmány érkezését sem lehetett pontosan előre tudni. Ezért a termelők nagy bizonytalanságban voltak, hogy lesznek-e a termékeikre megfelelő vevők, a hajósok pedig azért, mert nem tudták, hogy lesz-e megfelelő mennyiségű banán a kikötőkben. A termelők ezért gyakran más hajóra is vártak, mintsem elfogadjanak egy kurrens ajánlatot, kockáztatva ezzel az egész termés elvesztését. A hajósok másik oldalról viszont a potenciális jövedelmüket tartották szem előtt az éppen felajánlott gyümölcsből, kockáztatva azt, hogy esetleg egy másik kikötőben jobb árut, jobb árért szerezhetnének be. A piaci tranzakciók körül kialakult nagy kockázatok miatt a banánkereskedelem sokáig a lehetőségeinél jóval alacsonyabb szinten

[2] A továbbiakban elsősorban *Masten* [1991] szemléjére támaszkodunk.

működött. Amikor magas fokon integrált, nemzetközi vállalatok jelentek meg, és váltak dominánssá ezen a piacon, akkor a termelés és az elosztás integrálásával sikerült megoldani ezeket a problémákat.

Az állati termékek (brojlercsirke, vágósertés, vágómarha) esetében a takarmánygyártók, a hizlalók és a feldolgozók közötti vertikális koordinációs kapcsolatokat is lehet értelmezni a tranzakciós költségek elméletének segítségével. A szállítási költségek miatt a húsfeldolgozó és baromfifeldolgozó üzemek általában a termelőkhöz közeli helyen találhatók. Hasonlóképpen, a takarmánygyártók is közel helyezkednek el a hizlalótelepekhez. Ezért a termelési eszközöknek van bizonyos fokú telephelyi specialitásuk. Általában a takarmánygyártók, a hizlalók és a feldolgozók között szoros szerződéses kapcsolat áll fenn, különösen a baromfi esetében (*Knoeber* [1989]). Ehhez hozzájárul, hogy például a marhahús feldolgozásához a modern vágósorok és a feldolgozási műveleteket végző gépek meghatározott mennyiségű termék előállítására vannak beállítva, amelyektől ha eltérnek, az jelentősen megnöveli az adott áru egységköltségét (*Purcell* [1990]). A nagy sebességű és teljesítményű termelési vonalak skálahozadékból fakadó költségmegtakarításának érdekében az inputoknak közel kell lenniük a feldolgozás helyéhez. A hatékony készletgazdálkodás viszont megköveteli, hogy az állatokat feldolgozzák, mihelyt elérik az optimális vágósúlyt, mivel utána már a minőségi jellemzők romlása miatt veszteségekkel járhat a felhasználásuk.

A tökéletlen verseny

Az ipari szervezetelmélet jelentősen hozzájárult az egyes iparágak és tevékenységek közötti vertikális kapcsolatok megértéséhez. Az elmélet eddigi eredményei alapján azonosítani tudjuk, hogy melyek azok a gazdasági ösztönzők, amelyek előidézik a vertikális integráció létrejöttét. Ugyanakkor az ipari szervezetek elmélete kevesebbet foglalkozott idáig a nyílt piacok és a vertikális integráció közötti vertikális szerződéses kapcsolatokkal. Ennek ellenére a vertikális korlátozásokról és szerződéses kapcsolatokról szóló elméleti irodalom eredményei jól jelzik azokat a feltételeket, amelyek mellett az ilyen köztes szervezeti formák is lehetséges stratégiák lehetnek (*Katz* [1989] és *Perry* [1989]). A vertikális integráció elmélete számára kidolgozott teljesítmény és ösztönző struktúrák meghatározott körülmények között jól alkalmazhatók a köztes kapcsolatok elemzésében is. Sok esetben azonban a kiinduló feltételezések olyan korlátozóak, hogy az jelentős kétértelműséget eredményez, ha a megfigyelt jelenségekre alkalmazzák (*Henderson* [1991]). Az ipari szervezetek elmélete számos magyarázatot dolgozott ki a vertikális integráció kialakulására abban az esetben, ha az adott ágazatban piaci erőfölény jellemző. A vertikális integráció a következő feltételek mellett jöhet létre: a monopol- vagy monopszonárak torzulásainak csökkentése a tényező felhasználásában; az egymást követő árrések (*succesive markup*) csökkentése; a monopolprofit növelése, illetve megvédése belépési korlátok segítségével; profit növelése árdiszkriminációval (*Carlton–Perloff* [1994] és *Tirole* [1989]).[3]

[3] A vertikális integráció létrejöttének okai közül csak a mezőgazdaság szempontjából fontosakkal foglalkozunk. A fent említett feltételek mellett még szerepet játszhat a kínálat biztosítása, az externáliák internalizálása és a kormányzati beavatkozások elkerülése.

A monopolárak torzulásainak elkerülése

A termelési tényezők felhasználása során elszenvedett monopolár-torzulások elkerüléséből fakadó nyereség az egyik legfontosabb motívum a vertikális integráció létrejöttében. Az alapmodell abból a feltételezésből indul ki, hogy a monopolisztikus helyzetben lévő beszállítók *A* tényezőt adnak el a versenykörülmények között tevékenykedő feldolgozónak. A feldolgozó vállalat *B* tényezőt a szintén verseny feltételek között működő másik beszállítótól vásárol meg. Feltételezzük még, hogy olyan technológiát alkalmaznak, amely a két tényezőt (*A* és *B*) változó arányban tudja hasznosítani, és mindkettőt konstans határköltséggel állítják elő. Az *A* tényező monopolára miatt a feldolgozók többet használnak fel a versenyáron vásárolt *B* tényezőből, mint azt a hatékony termelés kívánná, akkor ha mindkettőt határköltségen tudnák beszerezni. A monopolista beszállító miatt csökken a fogyasztói többlet, mivel az *A* tényezőt a feldolgozó magasabb áron és kisebb mennyiségben tudta csak felhasználni. Ha a termelési folyamatot az *A* tényezőt gyártó monopolista integrálja, akkor a feldolgozóvállalatoknak határköltségen kínálnák árujukat, és azt *B* tényezővel kombinálva elkerülhető lenne a tényezők felhasználása során létrejött hatékonytalanság. Az integráló monopolista vállalat profitban realizálódó hatékonysági nyeresége a felhasználók piacán jelenne meg. Ha az integráció költségei alacsonyabbak a belőle fakadó hatékonysági nyereségnél, akkor az *A* tényezőt gyártó vállalat profitja növekszik. A fogyasztói többlet valamivel csökken, ha a monopolista torzulásokból fakadó veszteség teljes terjedelmével a termékpiacokra tevődik át, és nem helyettesíthető a korábban monopolizált tényező. A holtteher-veszteségek azonban csökkenthetők abban az esetben, ha monopolista profitjának a növekedése meghaladja a fogyasztói többlet csökkenését.

A vertikális integráció az élelmiszer-gazdaság mezőgazdasági termékeket feldolgozó szintjén abban az esetben lehet érdekes, amikor a monopolista helyzetben lévő feldolgozó integrálja a versenykörülmények között működő termelőket. A felvásárlónak ilyen szituációban emelkedő kínálati görbéje van, és az egy egységnyi pótlólagos input vásárlásának a költségei gyorsabban emelkednek, mint a kínálati árak. Ezért a változó tényezőarányok feltételezésének fenntartása mellett abból a tényezőből kisebb mennyiséget használ fel. Ha azonban a feldolgozó integrálja a termelőket, akkor megszüntetheti a monopszonisztikus helyzetből fakadó hatékonytalanságot, és növelheti a profitját.

Az egymást követő árrések csökkentése

A vertikális integráció létrejöttét a tevékenységi láncnak az egymást követő lépcsőin kialakult tökéletlen verseny is ösztönözheti. Ezeknek a legismertebb formája, amikor az egymást követő fázisokban egyaránt monopóliumok működnek. Az egymást követő árrések modellje a következő feltételezésekből indul ki.[4] Monopolista *A* – élelmiszer-feldolgozó vállalat – inputot ad el az azt felhasználó élelmiszer-kereskedő *B* vállalatnak, amelyik szintén monopolista. Feltesszük, hogy *A* vállalat technológiája konstans, *c* határköltséggel termel, *B* vállalat költségei szintén konstansok, amelyek p_A inputárból és *k* egyéb költségből állnak. Ebben az esetben a felhasználó *B* vállalat profitfüggvényét a következőképpen írhatjuk fel:

$$\pi_B = p_B q - p_A q - kq, \tag{1}$$

[4] A modellt *Sheldon* [1991] munkája alapján ismertetjük.

ahol q a B vállalat kibocsátásának a szintje, amely az elemzés szempontjából kényelmi okokból megegyezik az A vállalatéval is. Feltételezzük, hogy a B vállalat profitmaximalizáló outputszintet választ, akkor az első rendű feltétel a következő:

$$p_B(1-1/\eta_B)-p_A-k=MR_B-p_A-k=0, \tag{2}$$

ahol η_B a B vállalat keresletének árrugalmassága, MR_B a határbevétele. Ebből az egyenletből megkaphatjuk az A vállalat kibocsátása iránti származtatott keresletet, amely a határbevételen mért határtermékkel egyenlő.

$$p_A=MR_B-k. \tag{3}$$

A fenti egyenletből viszont felírhatjuk az A vállalat profitfüggvényét:

$$\pi_A=MR_Bq-(c+k)q. \tag{4}$$

Ez alapján az A vállalat profimaximalizálásának elsőrendű feltétele a következő:

$$d(MR_Bq)/dq=c+k. \tag{5}$$

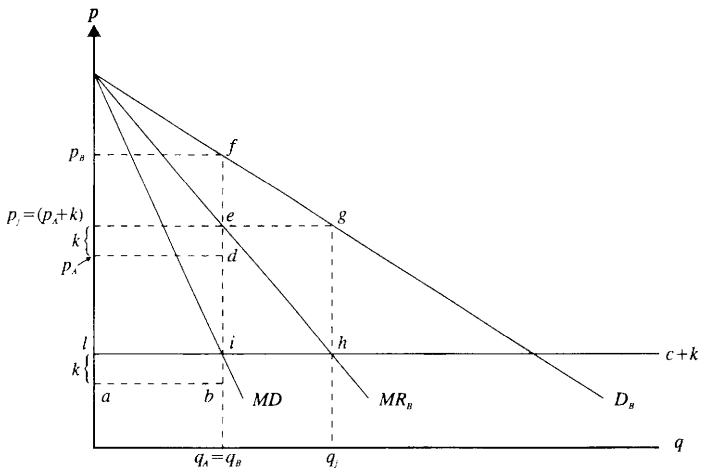
Az élelmiszer-feldolgozó vállalat tehát akkor maximalizálja hatékonyan a profitját, amikor a B vállalat határbevétele a határon egyenlő a határköltségek összegével. Az *1. ábrán* szemléltetjük az eddig elmondottakat. Feltételezzük, hogy D_B a végső kereslet lineáris, MR_B a B vállalat határbevétel-görbéje, és M_D jelöli a $d(MR_Bq)dq$ kifejezést. Az egyensúlyban az A vállalat kibocsátása q_A, ahol az M_D görbe metszi a $c+k$ egyenest. A feldolgozott élelmiszer ára p_A, amely valójában A vállalat származtatott keresleti görbéje, k egységgel van MR_B görbe alatt [lásd a (3) egyenletet]. A B vállalat határköltségét a (p_A+k) kifejezés adja, ezért a B vállalat egy meghatározott kereskedelmi árrést ad hozzá a költségeihez, amely miatt a végső outputár p_B lesz.

Az *1. ábrán* az A vállalat profitját az $abdp_a$ terület, míg a B vállalat profitját az efp_Bp_j terület mutatja. Az élelmiszer-kereskedő, amikor maximalizálja a profitját, nem veszi figyelembe a beszállító élelmiszer-feldolgozó vállalat megnövekedett profitját. Következésképpen az élelmiszer-kereskedő döntése nem maximalizálja a vertikális rendszer profitját, azaz az egymást követő árrések, vagy másképpen fogalmazva: az úgynevezett *double marginalization* jelensége lép fel.

A fenti probléma megoldására hagyományosan a vertikális integráció a javaslat. Ugyanis, ha A és B vállalatok vertikálisan integráltak, akkor az élelmiszertermékek c határköltségen kerülnek az élelmiszer-kereskedőhöz, ezért a közös profitot maximalizáló output q_j, míg az ár p_j, a profit pedig p_{ighl} terület lesz. Az egymást követő árrésekből fakadó externáliákat így internalizálni tudják. További pozitív hatása, hogy a vertikális integráció növeli a társadalmi jólétet, amelynek nagyságát az *fghie* terület mutatja meg.

A vertikális korlátozásoknak három formája elméletileg hasonló eredményre vezet, mint a vertikális integráció az egymást követő árrések esetében. Ilyen típusú szerződések lehetnek a viszonteladói ár maximalizálása, a minimum viszonteladói mennyiségi kvóták kivetése és a franchise-szerződések. Az első formát általában a beszállítói monopóliumok alkalmazzák, hogy a felhasználó monopóliumok viszonteladói versenyárakat határozzanak meg. A második esetben a viszonteladói piacokon akarják kikényszeríteni a verseny feltételeinek megfelelő mennyiségek forgalmazását. Végül a felhasználói monopólium profitját akarják áttranszferálni cserébe a beszállítói határköltségeken alapuló árképzésért.

1. ábra
Az egymást követő árrések szemléltetése



A belépési korlátok

A vertikális integrációt olyan szervezeti formának is tekinthetjük, amelyik akadályozza az egyes fázisokban a szereplők közötti horizontális versenyt, ezért növeli és megőrzi az integrátorvállalat képességét, hogy monopolprofitra tegyen szert. A vertikális integráció tehát belépési korlátokat emel, és arra készteti a potenciális versenytársakat, hogy ne csak egy, hanem legalább két egymást követő fázisba ruházzanak be. A vertikális fúziók kirekesztik a természetes potenciális belépőket az egymást követő beszállítói vagy felhasználói iparágakban. Azonban ez az érvelés azt feltételezi, hogy a potenciális versenytársak számára két vagy több fázisba sokkal nehezebb a belépés, mint egy fázisba, ezért a szomszédos fázisokban lévő vállalatok a legvalószínűbb potenciális belépők (*Perry* [1989]).

Elméletileg a felhasználó vállalatok hátrafelé, a termelési folyamat irányába történő vertikális integrációja belépési korlátok emelésével akadályozhatja vagy kirekesztheti az adott iparágba belépni kívánó potenciális versenytársakat. Ez azonban csak akkor lehetséges, ha a felhasználó vállalat domináns piaci pozícióban van. Ha két vagy több vállalat törekszik a domináns pozíció megszerzéséért a beszállítóiparban, akkor a fogoly dilemmájához hasonló szituáció alakulhat ki, amelyben a győztes ajánlat kétséget kizáróan csökkenteni fogja az integrált vállalat jövedelmezőségét.

Az élelmiszer-gazdaság szempontjából érdekes eset, amikor az egymással versenyző vállalatok átruházzák a döntési jogok meghatározott részét egy kizárólagos közös képviselőre. A vállalatok határköltségen adják át a termékeiket a közös ügynöknek. Az ügynök feladata, hogy a közös profitot maximalizálja, majd ezt a profitot szétosztja a tagvállalatok között valamilyen előre meghatározott szabály szerint. A körön kívül lévő egyéb vállalatokat kizárják ebből a lehetőségből. Ezzel szokták magyarázni a zárt tagságú mezőgazdasági szövetkezetek létrehozását. Ugyanakkor az ilyen típusú szervezetek működése olyan komplex problémákat vet fel, amelyek az erkölcsi kockázatból, a kontraszelekcióból vagy a kollektív cselekvés kikényszerítéséből – mint például a potyautazás jelenségéből – fakadnak.

Az árdiszkrimináció

Az árdiszkrimináció mint a vertikális integráció létrejöttének az egyik oka *Stigler* [1951] híres tanulmány óta ismert. Tegyük fel, hogy egy beszállítói monopólium két versenyző felhasználói iparágnak termel. Az *A* iparágnak rugalmas, a *B* iparágnak rugalmatlan a keresleti görbéje, a kínált terméket szabadon lehet cserélni a két felhasználó iparág között, ezért meg tudják akadályozni a beszállító árdiszkriminációját. Ha monopolista mindkét iparágat integrálja a beszállítókba, akkor a profitját úgy tudja maximalizálni, hogy növeli a tényezőfelhasználást az *A* iparágban, és csökkenti a *B* ágazatban, amelyet másképpen a harmadfokú árdiszkrimináció eseteként írhatunk le.

Hasonló eredményre juthatunk, ha a monopolista csak az egyik ágazatot integrálja. Ebben az esetben ugyanis az integrált iparág terjeszkedne, mivel a monopolista megtilthatná az egyik iparágból a másikba történő transzfert, továbbá az általa gyártott terméket monopoláron adhatná az integrálatlan iparágnak. A monopolista profitja minden bizonnyal emelkedik a vertikális integráció létrehozása következtében. A jóléti hatásokat azonban nem lehet egyértelműen általánosítani, mivel azok a felhasználó iparágak keresleti görbéjének a rugalmasságától függenek.

A vertikális korlátozások szintén leírhatók az árdiszkrimináció valamelyik esetével. Ha például két felhasználó vállalat térben elválasztott egymástól, akkor a kizárólagos területi szerződések hasonló állapotot idéznek elő. Az élelmiszer-gazdaságban az élelmiszeripar és a disztribúcióval foglalkozó cégek kizárólagos területi szerződéseit a nemzetközi kereskedelemben olyan eszközöknek tekinthetjük, amelyek elválasztják egymástól a belföldi és a nemzetközi piacokat.

Gazdaságpolitikai következtetések

A vertikális koordináció és integráció két fontosabb problémakört vet fel a gazdaságpolitika számára (*Henderson és szerzőtársai* [1993]). Egyrészt arról a lehetőségről van szó, amely az egy meghatározott fázisban működő vállalatnak van, hogy befolyásolja a vertikális rendszer egy másik lépcsőjén tevékenykedő vállalat viselkedését és piaci teljesítményét. Ez felveti azt a kérdést, hogy milyen szerepe lehet és kell hogy legyen a versenypolitikának egy ilyen helyzetben. Másrészt mivel a vertikális koordináció különböző formái léteznek az élelmiszer-gazdaságban, azokat mennyire veszik figyelembe az agrárpoltika alakításában, illetve azok milyen befolyással lehetnek az agrárpolitikai reformokra.

Talán az eddigi elemzésből kiderült, hogy a versenypolitikának nincsen egyértelmű normatív szerepe a vertikálisan egymáshoz kapcsolódó piacok esetében. Amennyiben a gazdasági jólétet tekintjük döntő kritériumnak, akkor láthatjuk, hogy a vertikális integrációk, illetve a vertikális koordináció különböző formái egyaránt növelhetik és csökkenthetik a jólétet attól függően, hogy milyenek a strukturális és a magatartási feltételek. Összefoglalva azt lehet mondani, hogy a versenypolitikai gyakorlat azt mutatja, hogy nincs egyedül üdvözítő megoldás a vertikálisan egymáshoz kapcsolódó piacok esetében sem. Ugyanis ha fenntartjuk például a verseny kereteit a vállalatok számára, korántsem biztos, hogy ezzel szolgáljuk a gazdasági jólét érdekeit (*Henderson és szerzőtársai* [1993]).

A második gazdaságpolitikai probléma abból származik, hogy a vertikális koordináció milyen változásokat idéz elő az agrárpolitikában. A legtöbb agrárpolitikai reformjavaslat elemzése, legyen az unilaterális vagy akár multilaterális, elhanyagolja az élelmiszerfeldolgozó és az élelmiszer-kereskedelmi szektor létezését. Ezért a politikai reformokat elemző kvantitatív modellek specifikációja során a hatásokat úgy mérik, hogy azt feltételezik, hogy a farmerek megtermelik az árujukat, és azt közvetlenül eladják a fogyasztók-

nak (például *OECD* [1987] és *Tyers-Anderson* [1992]). Ilyen környezetben, ahol a farmereket támogatja a kormány, az agrárpolitikai reformok nyertese általában a fogyasztó. A kérdés az, hogyan befolyásolják a vertikális piaci struktúrák az agrárpolitikai reformok várható hatásait. Az eddigi néhány elméleti vizsgálat nem hozott még egyértelmű eredményt. Azonban az biztosnak látszik, hogy az oligopolisztikus piaci struktúrák és a vertikális koordináció különböző formái lényegesen befolyásolhatják az agrárpolitikai reformok jóléti hatásait (*Henderson és szerzőtársai* [1993]).

Hivatkozások

Balling, R. [1994]: Horizontale und vertikale Kooperation bei der Vermarktung von Agrarprodukte in den neuen Bundesländern. Agrarwirtschaft, 43. 149–155. o.

Barkema, A.–Drabenstott, M. [1995]: The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for U. S. Food System. Agribusiness, 11. 483–492. o.

Barry, J. B.–Sonka, S. T.–Lajili, K. [1992]: Vertical Coordination, Financial Structure, and the Changing Theory of the Firm. American Journal of Agricultural Economics, 74. 1219–1225. o.

Behner, M.–Bitsch, V. [1995]: Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen im Produktionsgartenbau. Agrarwirtschaft, 44. 131–137. o.

Burns, J. A. [1983]: The UK Food Chain with Particular Reference to the Inter-relations between Manufacturers and Distributors. Journal of Agricultural Economics, 34. 361–378. o.

Carlton, D. W.–Perloff, J. M. [1994]: Modern Industrial Organization. Harper Collins College Publisher, New York.

Coase, R. [1937]: The Nature of Firm. Economica, 4. 368–405. o.

Collins, N. R. [1959]: Changing Role of Price in Agricultural Marketing. Journal of Farm Economics, 41. 528–534. o.

Collins, N. R. [1960]: Collins' Changing Role of Price – A Reply. Journal of Farm Economics, 42. 388–389. o.

Connor, J. M. [1990]. Empirical Challenges in Analyzing Market Performance in the U.S. Food System. American Journal of Agricultural Economics, 72. 1219–1226. o.

EG [1994]: Die Lage der Landwirtschaft in der Gemeinschaft. Bericht 1993. Komission der Europäischen Gemeinschaften. Brüsszel, Luxemburg.

Frank, S. D.–Henderson, D. R. [1992]: Transactions Costs as Determinants of Vertical Integration in the U. S. Food Industries. American Journal of Agricultural Economics, 74. 941–950. 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.

Henderson, D. R.–Sheldon, I. M. [1992]: International Licensing of Branded Food Products. Agribusiness, 8. 399–412. o.

Henderson, D. R.–McCorriston, S.– Sheldon, I. M. [1993]: Vertical Coordination: Concept, Theory and Policy Implications for the Agro-Food Sector. Előadás, EAAE VII. kongresszus, Stresa.

Hillman, J. S. [1960]: Collins' Changing Role of Price. Journal of Farm Economics, 42. 385–388. o.

Gray, R.W. [1964]: Some Thoughts on the Changing Role of Price. Journal of Farm Economics, 46. 117–127. o.

Halmai Péter (szerk.) [1995]: Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.

Katz, M. L. [1989]: Vertikal Contractual Relations. Megjelent: *Schmalensee, R.-Willig, R.* (szerk.): Handbook of Industrial Organization. 655–721. o., Amsterdam: North Holland.

Kilmer, R. L. [1986]: Vertical Integration in Agricultural and Food Marketing. American Journal of Agricultural Economics, 68. 1155–1160. o.

Knoeber, Ch. [1983]: An Alternative Mechanism to Assure Contractual Reliability. Journal of Legal Studies, 12. 333–343. o.

KNOEBER, CH. [1989]: A Real Game of Chicken: Contracts, Tournaments and the Production of Broilers. Journal of Law Economics and Organization, 5. 271–292. o.

OECD [1987]: National Policies and Agricultural Trade. OECD, Paris.

OUDEN DEN M.–DIJKHUIZEN, A. A.–HUIRNE, R. B. M.–ZUURBIER, P. J. P. [1996]: Vertical Cooperation in Agricultural Production – Marketing Chains, with Special Reference to Product Differentiation in Pork. Agribusiness, 12. 3. sz. 277–290. o.

MARION, B. W. [1976]: Vertical Coordination and Exchange Arrangements: Concepts and Hypotheses. Megjelent: Coordination and Exchange in Agricultural Subsectors. 179–195. o. University of Wisconsin–Madison: North Central Regional Research Publication 228.

MARION, B. W. [1986]: The Organization and Performance of the U. S. Food System. Lexington Books. Lexington, Massachussetts.

MASTEN, S. E. [1991]: Transaction-Cost Economics and the Organization of Agricultural Transactions. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.

MAUGET, R.–DECLERCK, F. [1996]: Structures, Strategies and Performance of EC Agricultural Cooperatives. Agribusiness, 12. 3. sz. 265–275. o.

MIGHELL, R. L.–JONES, L. A. [1963]: Vertical Coordination in Agriculture. USDA, Economic Research Service, Farm Economics Division, Agriculture Economic Report No. 19.

PERRY, M. K. [1989]: Vertical Integration: Determinants and Effects. Megjelent: *Schmalensee, R.–Willig, R.* (szerk.): Handbook of Industrial Organization. North Holland, Amszterdam 183–255. o.

PURCELL, W. D. [1990]: Economics of Consolidation in the Beef Sector: Research Challenges. American Journal of Agricultural Economics, 72. 1210–1218. o.

READ, R. A. [1983]: The Growth and Structure of Multinationals in the Banana Trade. Megjelent: *Casson, M. C.* (szerk.): The Growth of International Business. 180–213. o.

SHELDON, I. M. [1991]: Vertical Coordination: An Overview. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.

STIGLER, G. J. [1951]: The Divison of Labor is Limited by the Extent of the Market. Journal of Political Economy, 59. 185–193. o. Magyarul megjelent: *G. Stigler:* Piac és állami szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 217–231. o.

TIROLE, J. [1989]: The Theory of Industrial Organization. MIT Press, Cambridge.

TOMEK, W.–ROBINSON, K. L. [1991]: Agricultural Product Prices. Cornell University Press, Ithaca.

TYERS, R.–ANDERSON, K. [1992]: Disarray in World Food Markets – A Quantitative Assessment. Cambridge University Press, Cambridge.

WILLIAMSON, O. E. [1979]: Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. Journal of Law and Economics, 22. 233–261. o.

WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalisms. Free Press, New York.

WILLIAMSON, O. E. [1986]: Verical Integration and Related Variations on a Transactions Theme. Megjelent: *Stiglitz, J. E.–Mathewson, F. G.* (szerk.): New Developments in the Analysis of Market Structure. MIT Press, Cambridge.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. november (972–994. o.)

Barabás Gyula

Kamatparitás lebegő és csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben

Széleskörűen elterjedt az a nézet, hogy a határidős árfolyamok alapvetően a piaci szereplők várakozásait tükrözik. A tanulmány bemutatja, hogy a fedezett kamatparitás teljesülése, valamint a kamatlábak és devizaárfolyamok eltérő viselkedése meglehetősen gyakran eltéríthetik az árfolyam-várakozásokat a határidős árfolyamoktól mind lebegő, mind csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben.*

A kamatlábak és a valutaárfolyamok közötti kapcsolat rendkívüli jelentőségű a mindennapi gazdasági életben. Ennek megfelelően meglehetősen bőséges az a közgazdasági irodalom, mely a hozamok és árfolyamok témakörével foglalkozik. Mégis két okból érdemes újra és újra elemezni ezt a témakört. Egyrészt, mert a mai napig találhatunk fontos kérdésekben homályos pontokat (gondoljunk csak a kockázati prémiummal kapcsolatos bizonytalanságokra). Másrészt, az eddigi vizsgálódások szinte kizárólag lebegő árfolyamrendszerre vonatkoznak, így a kamatok és az árfolyamok kapcsolatáról például csúszó leértékeléses rendszerben jóval kevesebbet tudunk.

Tanulmányom első részében a fedezett és fedezetlen kamatparitással kapcsolatos, lebegő árfolyamrendszerben tapasztalható összefüggéseket, megállapításokat összegzem, s a határidős árfolyamokkal kapcsolatos kockázati prémium alakulását vizsgálom részletesebben. Az írás ezen részében különös figyelmet szentelek annak, hogy az árfolyam-várakozások és határidős árfolyamok mikor és milyen tényezők hatására távolodhatnak el egymástól. A második részben az első részben tett megállapítások érvényességét elemzem csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben. Részletesen vizsgálom, hogy a tőkekorlátozások és a magas tranzakciós költségek hogyan hatottak Magyarországon a határidős árfolyamok mozgására. Végezetül a magyarországi következtetések gazdaságpolitikai következményeit foglalom össze.

Lebegő árfolyamrendszer

A kamatlábak és az árfolyamok között a kétségtelenül legismertebb s talán legfontosabb összefüggés a fedezett és fedezetlen kamatparitás néven ismert két egyenlet. Mindkét paritás az árfolyam két időpontra vonatkozó értéke és a két időpont közötti időszakra vonatkozó kamatlábak között teremt kapcsolatot. *A fedezett kamatparitásról csak ex ante*

* Köszönettel tartozom *Halpern Lászlónak* a konzultációkért, *Csermely Ágnesnek* hasznos észrevételeiért, *Darvas Zsoltnak* és *Érsek Zsoltnak* pedig az adatok rendelkezésemre bocsátásáért. A megmaradó hibák természetesen a szerzőt terhelik. A tanulmány megállapításai nem feltétlenül egyeznek meg az MNB álláspontjával.

Barabás Gyula a Magyar Nemzeti Bank munkatársa.

szokás beszélni, hiszen e paritás a mostani (természetesen más időpontra vonatkozó) határidős árfolyam és a spot árfolyam közötti különbség, valamint a kamatlábak differenciájának egyenlőségét állítja:

$$f(t,k) - s(t) = i - i^*, \tag{1}$$

ahol $f(t,k)$ a t. időpontban a k időszakkal későbbi, azaz $t+k$. időpontra vonatkozó határidős árfolyam, $s(t)$ pedig a spot árfolyam.

i és i^* a hazai, illetve külföldi kamatlábat reprezentálja, mégpedig oly módon, hogy ha a kamatláb 30 százalék, akkor $i=\ln 1{,}3$.

Az árfolyamokat a külföldi valuta hazai pénzben kifejezett áraként értelmezem, a változókat pedig logaritmikus formában használom.

A fedezetlen kamatparitást szokás *ex post* és *ex ante* is értelmezni. Utóbbi esetben a kamatlábkülönbségnek a mostani információk alapján várt, k időszakkal későbbi spot árfolyam és a mostani spot árfolyam különbségével kell megegyeznie:

$$E[s(t+k)] - s(t) = i - i^*. \tag{2}$$

A várt spot árfolyam meghatározásának nehézsége miatt a vizsgálódások során igencsak fontos szerepet játszik a fedezetlen kamatparitás *ex post* formája, amikor is a várt spot árfolyam helyett a $t+k$ időpontban ténylegesen fennálló árfolyamot használjuk:

$$s(t+k) - s(t) = i - i^*. \tag{3}$$

A (3) egyenlet tulajdonképpen a külföldi valutában denominált eszköz tartásának árfolyamnyereségét (vagy -veszteségét) hasonlítja össze ennek *opportunity cost*jával, a kamatláb-különbözettel. Ha az egyenlőség nem teljesül, akkor a két oldal különbsége a hazai vagy külföldi valutában számított eszközök tényleges nyereségét vagy veszteségét mutatja.

Fedezett kamatparitás

A fedezett kamatparitással kapcsolatban, csakúgy mint a kamatparitás esetében általában, kulcskérdés, hogy a kamatkülönbséget melyik kamatlábra nézzük. Az nyilvánvaló, hogy a kamatlábnak *ugyanakkora időtartamra* kell vonatkoznia, mint amekkora a határidős kontraktusra vonatkozó időpont és a jelen közötti időtáv. Frenkel és Levich (*Frenkel–Levich* [1975] és [1977]) tesztjei alapján azt mondhatjuk, hogy a tranzakciós költségek következtében az eurobetétek hozamait alkalmazva, a paritástól csak elenyésző eltérést lehetett tapasztalni a hetvenes években. A megfelelő futamidejű állampapírok kamatlábát használva, az eltérés mintegy 20 százalékkal nagyobbnak mutatkozott. A szerzők igazolták, hogy eurobetéthozamok esetén a fedezett kamatparitástól való eltérés még meglehetős bizonytalanság és erőteljesen változó gazdasági környezet esetén is csak néhány bázispontnyi. Clinton cikkében (*Clinton* [1988]) szintén eurobetétkamatokat használva megállapította, hogy a fedezett kamatparitástól számított eltérés mértéke az esetek 95 százalékában nem haladta meg a 0,2 százalékot.

Leggyakrabban az arbitrázstőke fejlettségével, aktivitásával szokás indokolni, hogy a paritástól számított eltérés csupán néhány bázispontnyi. A kockázatmentes profitlehetőségek kialakulásakor az arbitrazsőrök a spot és forward árfolyamokat és/vagy a kamatlábakat olyan irányban mozdítják el, hogy a kockázatmentes profitlehetőségek megszűnjenek. Ekkor olyan helyzet alakul ki, amelyben a paritástól mért eltérés nem haladja meg az arbitrázshoz szükséges tranzakciók költségét. Hagyományosan a fedezett kamatparitással kapcsolatos arbitrázshoz elengedhetetlen tranzakciók a következők:

1. az egyik valuta megvásárlása a spot piacon,
2. betételhelyezés az egyik valutában,
3. egyik valuta határidős átváltása a másik valutára,
4. hitelfelvétel a másik valutában.

Az arbitrázshoz szükséges tranzakciós költségek az előbbi négy művelet tranzakciós költségeinél lényegesen kisebbek. Ugyanis a bankok közötti devizaforgalomban csak a spot árfolyam és a swap eladási és vételi árfolyamát jegyzik, nincsenek eladási és vételi árfolyamok a forward ügyletekre. Ez utóbbiakat a spot és a swap árakból kaphatjuk meg, azok összegeként. Mindez azt jelenti, hogy a forward ügyletek tranzakciós költsége, amit – a többi ügylethez hasonlóan – a vételi és eladási árfolyamok közötti különbség feleként értelmezhetünk, éppen a spot és a swap ügyletek tranzakciós költségének összegével egyezik meg.

Amikor a fedezett kamatparitástól való eltérést akarjuk kihasználni, akkor a fedezett pozíciónkhoz szükséges devizaügyletek tranzakciós költsége nem a spot és a forward ügyletek tranzakciós költségével egyezik meg, hanem pusztán a swap ügylet költségével. Nem szükséges ugyanis spot és forward ügyletet kötnünk ahhoz, hogy egy időszakra átváltsuk valutánkat egy másik pénznemre. Az átváltáshoz elegendő egyetlen swap ügylet, így megspórolhatjuk a spot ügylet tranzakciós költségének kétszeresét, azaz az eladási és vételi árfolyamok különbségét. (*Clinton* [1988].) Az a tény tehát, hogy a swap piac az arbitrazsőrök rendelkezésére áll, számottevően csökkenti a fedezett kamatparitástól mutatkozó eltérés mértékét.

Létezik még egy sokszor elfelejtett jelenség, ami az arbitrázs mellett hozzájárul a fedezett kamatparitástól mutatkozó eltérés mérsékléséhez. Tekintsünk két tetszőlegesen kiválasztott valutát, legyenek ezek a dollár és a márka, és vizsgáljuk a valuták spot és forward ügyleteit, valamint az eurobetétek piacát. Ahhoz, hogy mind a négy vizsgálatunk szempontjából releváns piacon – nevezetesen a spot és forward dollár/márka piacon, valamint a dollár és márka eurobetétpiacon – legyen kereslet és kínálat is, azaz a piacok működjenek, összesen nyolc feltételnek kell egyszerre teljesülnie. Mind a négy piacon a kereslet és a kínálat ugyanis helyettesíthető három másik művelettel. Mivel a piaci szereplők az olcsóbb utat választják, lehetséges olyan eset, amikor a fedezett paritástól való eltérés miatt érdemes „körutazást tenni", azaz három ügylettel helyettesíteni egy negyediket.

Például akkor, ha a forward dollár/márka árfolyam lefelé tér el a paritástól, azaz a forward márka relatíve olcsó, érdemes lehet a spot márkakeresletet dollárkihelyezéssel, határidős márkavétellel és márka-hitelfelvétellel helyettesíteni. A helyettesítést akkor érdemes véghezvinni, ha a dollárkihelyezés, a márka-hitelfelvétel és a forward márkavétel paritástól való eltéréssel csökkentett tranzakciós költsége kisebb, mint a spot kötés tranzakciós költsége. A másik hét keresletre-kínálatra is hasonlóan meghatározhatjuk, hogy milyen körülmények között érdemes a helyettesítést használnunk, s így felírhatjuk a piacok használatának, a keresletek és kínálatok létezésének feltételeit. Látható tehát, hogy a piaci szereplők már az arbitrázshoz szükségesnél jóval kisebb eltérés esetén is kiiktatják a drága piacot, szűkebb korlátok közé szorítva a fedezett kamatparitástól mért eltérést.

A korábbi tanulmányok egyértelmű és számunkra leglényegesebb eredménye az, hogy a valóságban a fejlett országok konvertibilis valutáira a fedezett kamatparitáshoz viszonyítva csupán néhány bázispontos eltérés mutatkozik. A fedezetlen kamatparitás elemzése során a fedezett kamatparitáshoz mint érvényes tételhez fordulhatunk, az általa leírt összefüggést kihasználhatjuk.

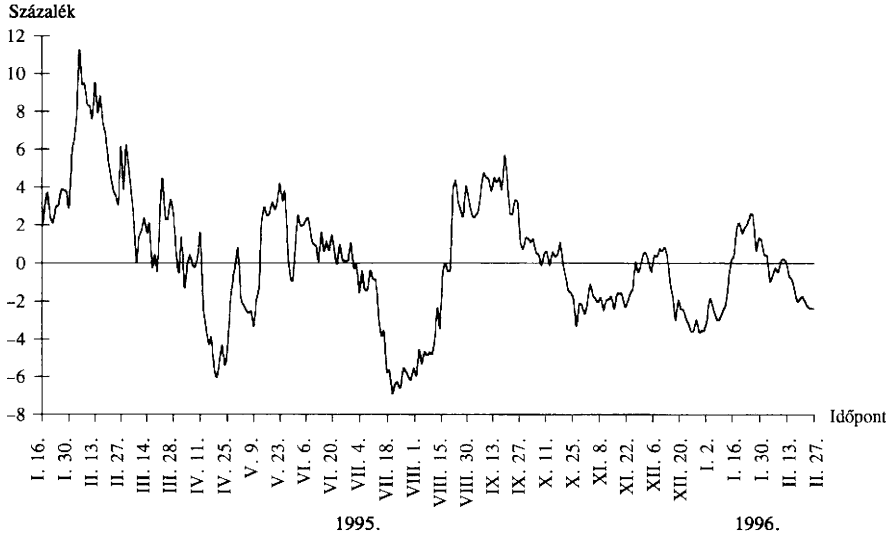
Fedezetlen kamatparitás

A fedezetlen kamatparitás vizsgálata során célszerű a paritás tapasztalható, valóságban könnyen megfigyelhető *ex post* formájából kiindulnunk. Ha a fedezett kamatparitás érvényességét kihasználjuk, akkor az *ex post* forma már nem a tapasztalható le- vagy felértékelődés és a kamatlábkülönbség azonosságát [(3) egyenlet], hanem a határidős és a ténylegesen bekövetkező spot árfolyam egyezőségét állítja:

$$f(t,k) = s(t+k) \quad ex\ post. \tag{4}$$

Ahhoz hogy a fedezetlen kamatparitás eredeti formájának *ex post* érvénytelenségét észrevegyük, nem kell különösen hosszasan vizsgálódnunk. Elegendő egy pillantást vetnünk az *1. ábrára*, mely a dollár és a márka 1 hónapos határidős árfolyama, valamint a ténylegesen bekövetkezett spot árfolyam különbségének alakulását mutatja 1995 januárjától 1996 márciusáig.[1] A fedezetlen kamatparitás *ex post* érvénytelensége azonban még nem feltétlenül jelenti a valutapiacok hatékonysága miatt rendkívül fontos *ex ante* forma érvénytelenségét. A kérdés tehát, amit az elkövetkezendőkben meg kell vizsgálnunk, a következő. *Az a tény, hogy a fedezetlen kamatparitás ex post formája nyilvánvalóan érvénytelen, jelenti-e az ex ante forma érvénytelenségét is egyben?*

1. ábra
A jövőbeli spot és a forward árfolyam eltérése



Megjegyzés: A határidős árfolyamot a LIBOR-ráták alapján a fedezett kamatparitás felhasználásával számítottam.

Két olyan tényezőt lehet megemlíteni, ami a hozzájárulhat ahhoz, hogy a fedezetlen kamatparitás *ex post* nem teljesül, *ex ante* viszont mégis érvényes. Az (5) egyenlet teljesüléséhez, azaz a fedezetlen kamatparitás *ex ante* fennállásához ugyanis szükséges, hogy

[1] Természetesen többen ökonometriai módszerekkel is kimutatták az eredeti, kockázati prémium nélküli forma érvénytelenségét. Például (*Moore* [1995].)

- a piaci szereplők kockázatsemlegesek legyenek,
- racionális várakozásaik pontosan jelezzék előre a jövőbeli árfolyamokat.[2]

$$f(t,k) = E[s(t+k)] \qquad ex\ ante. \tag{5}$$

E két feltétel ismeretében könnyen megállapíthatjuk, hogy a fedezetlen kamatparitás *ex post* formájának érvénytelenségét egyfelől a befektetők kockázattal szembeni magatartása, másfelől pedig a hibás várakozások okozhatják.

Kockázati prémium és a fedezetlen kamatparitás módosított formája. Ha a piaci szereplők kockázatkerülők, azaz magasabb kockázatú eszköztől magasabb hozamot várnak, akkor érthető, hogy a különböző valutában denominált, egyébként azonban hasonló eszközök között sem pusztán a hozamok alapján választanak, mint ahogy azt a fedezetlen kamatparitás eredeti formája, (2), sugallja. Egy kiszámíthatatlanabb árfolyamú valuta, illetve politikailag és/vagy gazdaságilag instabil ország esetén teljesen természetes, hogy prémiumot várunk egy, az ország valutájában denominált eszköztől. Azaz a kamatkülönbségnek nemcsak a várt árfolyamváltozásra, hanem a várt kockázati prémiumra is fedezetet kell biztosítania:

$$E[s(t+k)] - s(t) + p(t) = i - i^*. \tag{6}$$

Ez az egyenlet tekinthető a fedezetlen kamatparitás kockázati prémiummal módosított formájának. Mivel a kockázati prémium csakis elvárt hozammal kapcsolatban értelmezhető, e módosított forma csakis ex ante vizsgálható. A kockázati prémiumot másképpen a határidős és a várt spot árfolyam különbségeként definiálhatjuk, hiszen a (6) egyenlet és a fedezett kamatparitás felhasználásával:

$$f(t,k) = E[s(t+k)] + p(t). \tag{7}$$

A befektetők kockázattal szembeni viselkedése magyarázatot adhat a fedezetlen kamatparitás *ex post* formájának tendenciózus érvénytelenségére, nevezetesen arra a jelenségre, hogy az egyik valutában denominált eszközön átlagosan relatíve nagyobb hozamot lehet elérni.

Az állandó kockázati prémium nem ad azonban választ teljes mértékben a fedezetlen kamatparitás tapasztalt *ex post* érvénytelenségére. A prémium magyarázhatja a határidős árfolyam és a tényleges árfolyam különbségének nullától való szignifikáns eltérését, de nem ad magyarázatot a tapasztalható (*ex post*) hektikusságára. Kétféle magyarázat adható az eddigi szakirodalom szerint arra a jelenségre, hogy sokszor számottevő s erőteljesen ingadozó nyereséget vagy veszteséget lehet elérni az egyik vagy másik valutában denominált eszköz tartásával.

1. Az egyik lehetséges ok a várakozások hibája, azaz hogy $E[s(t)]$ eltér $s(t)$-től.

2. A másik ok a kockázati prémium változása, ami szintén magyarázatot adhat a nyereség tapasztalt extrém ingadozására.

Várakozások. A fedezetlen kamatparitásnak - és így a hatékony devizapiacok hipotézise kudarcának - egyik lehetséges magyarázatcsoportja a várakozásokhoz kötődik. Mielőtt tesztelnénk a várakozások racionalitását, szükséges megjegyeznünk: az a tény, hogy

[2] Az egyenletet éppen ezért a kockázatmentes hatékony piacok hipotézisével is azonosíthatjuk. Létezik még két feltétel: az akadálytalan tőkeáramlás és a hazai és külföldi kötvények tökéletes helyettesítő volta, amit fejlett országok esetében feltételezhetünk. Ezen feltételek hiányának a Magyarországról szóló részben lesz jelentős szerepe. A további elemzések során eltekintünk attól, hogy még kockázatsemleges esetben is tapasztalható eltérés a fedezetlen kamatparitástól, ha az árszint és az árfolyam közötti kovariancia nem nulla. (*Andersen-Sorensen* [1994].) Mivel az említett kovariancia viszonylag lassan változik, lényegesen nem befolyásolja a további eredményeinket.

ex post úgy tapasztaljuk, hogy jelentősek az eltérések a különböző valutában denominált, egyébként azonos eszközök dollárban denominált hozamai között, nemcsak a várakozások tökéletlenségeivel, illetve a kockázati prémiummal magyarázható. Három olyan jelenségre szeretném röviden felhívni a figyelmet, amelyek racionális várakozások esetén is eltéríthetik az árfolyamot a fedezetlen kamatparitástól.

Az első az ún. *pesoprobléma*, amikor is a piaci szereplők kis valószínűséget tulajdonítanak egy, az alapvető gazdasági változókban bekövetkező rendkívül nagy változásnak. A problémát az okozza, hogy ha a változás nem történik meg, akkor pusztán az előrejelzésekben, várakozásokban jelentkező torzításokat észlelhetjük. Tipikusan ilyen eset, amikor a gazdaságban hiperinfláció fenyeget, és így számottevő egy nagymértékű leértékelődés/leértékelés lehetősége, de ha a hiperinfláció mégsem következik be, akkor csak azt tapasztaljuk, hogy a piaci szereplők árfolyammal kapcsolatos várakozásai rendre pesszimistának bizonyultak. (*Rogoff* [1979].)

Hasonlóan a pesoproblémához, *racionális buborékok* esetében is kialakulhatnak extra hozamok/veszteségek egyik vagy másik valutában denominált eszközök tartásából fakadóan. Racionális buborékok fennállásakor köztudott, hogy a jelenlegi árfolyam nem tükrözi a fundamentális változókat, az árfolyam mégsem tér vissza a fundamentálisan indokolt szintre, hiszen rövid távon sokan úgy gondolják, hogy nagy valószínűséggel a nem megalapozott eltérés tovább fog tartani, sőt fokozódni. A pesoproblémához hasonlóan kis valószínűséget tulajdonítanak annak, hogy ha hirtelen változás történik, a buborék kipukkan. Ha ez mégsem történik meg, extrahozamra lehet szert tenni, ha pedig bekövetkezik a pukkanás, akkor nagy veszteségeket könyvel el, aki nem szállt le időben a vonatról.

A harmadik magyarázat a környezet változásával kapcsolatos *tanulás*hoz kötődik. A piaci szereplők várakozásaikat korábbi tapasztalataikra, meglevő információikra alapozva formálják. Ha a gazdasági, politikai, árfolyam- vagy valamilyen más rendszerben gyökeres változás történik, akkor a piaci résztvevőknek ki kell ismerniük, hogy hogyan működik az új rendszer, tanulniuk kell. A tanulás időszakában a tapasztalatlanság lehet a várakozásoktól eltérő tényadatok egyik alapvető magyarázata.[3]

A Business International Corporation által havonta publikált adatok lehetőséget nyújtanak arra,[4] hogy teszteljük a várakozások torzítottságát. A Cavaglia–Verschoor–Wolff szerzőhármas tesztje azon alapul, hogy mivel a racionális várakozások elmélete szerint az emberek minden rendelkezésre álló információt beépítenek várakozásaikba, így tesznek a határidős prémiummal is, azaz a határidős prémium nem befolyásolhatja a várakozási hibát. A várakozások torzítatlansága emellett azt is megköveteli, hogy a várt és a tényleges árfolyam különbségét magyarázó egyenlet konstansa zérus legyen. A szerzőhármas számításai erős bizonyítékot mutatnak arra, hogy a publikált várakozások nem lehetnek a tényleges árfolyam torzítatlan előrejelzői. Az ún. ortogonalitási teszt – melynek alapja, hogy a határidős diszkont (vagy prémium) nem befolyásolhatja a várakozások és a ténylegesen bekövetkezett árfolyam különbségét – eredményét azonban némi óvatossággal kell kezelni. A korábban már említett, várakozásokkal kapcsolatos három probléma ugyanis racionális várakozások mellett is eltérítheti az együtthatók értékét nullától. *A pesoprobléma, a tanulás, illetve a racionális buborékok esete azonban nem magyarázhatja a tartósan és gyakorlatilag minden valutára jelentkező eltérést, így a publikált várakozásokról azt állíthatjuk, hogy ellentmondanak a racionális várakozások hipotézisének. A kockázati prémium mellett a várakozások torzítottsága is hozzájárul valószínűleg ahhoz, hogy a határidős árfolyamok tendenciózusan eltérnek a tényleges árfolyamtól.*

[3] Gyakran negyedik tényezőként említik az információk elégtelenségét, mely szintén okozhatja, hogy a várakozások torzítottan jelzik előre az árfolyamot.

[4] Részletesebb ismertetőt ad *Cavaglia–Verschoor–Wolff* [1994].

Amennyiben a várakozások tényleg torzítottak, az azt is jelenti, hogy a fedezetlen kamatparitásnak nemcsak az ex post, hanem az ex ante formája sem áll fenn. Az *ex ante* forma érvénytelenségére a következő két pontban igyekszem a szerzőhármas többek által nem elfogadott eredményeinél jóval erősebb bizonyítékokat szolgáltatni.

Változó kockázati prémium. A fedezetlen kamatparitás módosított formájától való eltérés másik magyarázata a kockázati prémiumok változásához kapcsolódik. Amennyiben elfogadjuk a racionális várakozások hipotézisét, a határidős és a tényleges spot árfolyam különbségéből kiszűrhető a kockázati prémium. A racionális várakozások teljesülése ugyanis azt jelenti, hogy a várt és tényleges árfolyam a spot és forward időpont között eltelt idő alatt kiderült információknak köszönhetően egy véletlen taggal térhet csak el egymástól. A kockázati prémium tehát a határidős és a tényleges spot árfolyam különbségének az a része lesz - ha a várakozások racionálisak -, amely egy fehérzaj-folyamatra „rárakódott". Ezzel az elkülönítéses módszerrel dolgozva, Wolff cikkében azt az eredményt kapta, hogy a kockázati prémium alakulása általában autoregresszív folyamat (*Wolff* [1987]).

A kockázati prémiumok változásának egyik hagyományos elméleti magyarázata a különböző valutában denominált kötvények, illetve betétek korlátozott helyettesíthetősége. A nem teljes helyettesíthetőség eredménye, hogy a hozamok nem korrelálnak tökéletesen, és így a kockázati prémium is változik. Az autoregresszió ellenére a prémium Wolff számításai szerint olyan gyorsan változik, hogy a változás döntő része semmiképp sem magyarázható a köztudottan merev kamatlábkülönbségekkel, azaz a különböző valutában denominált eszközök tökéletlen helyettesíthetőségével, illetve a változó gazdasági politikai helyzettel. A kamatlábkülönbség lassú változékonyságának érzékeltetéseképpen álljon itt Fama, a kamatlábkülönbségeknek gyakorlatilag megfelelő $f(t,1)-s(t)$ különbségre számított autokorrelációja: az első fokú autokorreláció a megfigyelt országok esetében 0,67 és 0,86 között, míg a másodfokú 0,44 és 0,75 között alakult (*Fama* [1984]).

Az várt kockázati prémium változását a politikai és/vagy a gazdasági stabilitás módosulásához is köthetjük. Ezen kockázati tényezők sem indokolnak olyan hektikusságot, amelyet a már többször említett *2. ábra* vagy Wolff számításai mutatnak. A kockázati prémium viszonylag gyors változása még csak-csak magyarázható, de olyan keresztárfolyamok esetében, ahol az egyik valuta egyértelműen kockázatosabb (például márka/líra), nem indokolható az a valóságban megfigyelhető jelenség, hogy rövid időtávon belül egyszer az egyik, egyszer pedig a másik valutában denominált eszköz tartalmaz prémiumot.

A racionális várakozások hipotézise mellett kalkulált prémiumok erőteljes változékonyságára nincs megfelelő magyarázat. Ez a tény azt sugallja, hogy az így, azaz az $E[s(t+k)]+\varepsilon=s(t+k)$ feltételezéssel (ε a véletlen hibatagot jelöli), kalkulált kockázati prémiumok nem a valódi várt prémiumot tükrözik, hanem sokkal inkább racionális várakozások feltételezése melletti „maradéknak" tekinthetők. Mindez nemcsak az *ex ante* forma érvénytelenségére szolgáltat újabb érveket, hanem a várakozások torzítottságát is valószínűsíti.

Egy lehetséges magyarázat a „kockázati prémium" változására - rövid *versus* hosszú távú várakozások. Ahhoz, hogy a várakozások és a határidős árfolyam kapcsolatát megérthessük, fel kell tárnunk a spot és határidős árfolyamok, valamint a ténylegesen bekövetkezett árfolyam viszonyát. Fama kiszámította a standard eltérést és az autokorrelációkat az $s(t+1)-s(t)$, az $f(t,1)-s(t+1)$ és az $f(t,1)-s(t)$ különbségek százszorosára. Az eltérések így havi százalékos különbségeknek felelnek meg.

A jövőbeli spot árfolyam és a spot árfolyam különbségének standard eltérése kisebb, mint a jövőbeli spot árfolyam és a határidős árfolyam különbségéé. A standard hiba

alapján a mostani spot árfolyam a jövőbeli árfolyam jobb előrejelzőjének tűnik, mint a határidős árfolyam. Azonban a fentebb említett különbségek átlagos értéke a legtöbb ország esetében közelebb áll a nullához, amikor a különbséget a határidős árfolyammal képezzük – kivételt Japán, Hollandia és az NSZK jelent –, s így összességében mégis némileg a határidős árfolyam tűnik a ténylegesen bekövetkező árfolyam jobb előrejelzőjének.

1. táblázat

A spot árfolyamtól mért eltérések átlaga és standard hibája

Ország	$s(t+1)-s(t)$		$f(t,1)-s(t)$	
	átlag	standard hiba	átlag	standard hiba
Belgium	-0,25	3,11	0,09	3,22
Kanada	-0,17	1,12	0,08	1,16
Franciaország	-0,43	3,01	0,17	3,1
Olaszország	-0,73	2,8	-0,7	2,95
Japán	0,07	3,05	0,1	3,15
Hollandia	-0,04	3,01	0,21	3,08
Svájc	0,26	3,76	0,23	3,82
Nagy-Britannia	-0,36	2,58	0,13	2,65
NSZK	-0,03	3,08	0,33	3,12
Németország (1 hónapos)	-0,34	3,27	0,21	3,28
Németország (3 hónapos)	0,2	4,14	-0,59	4,16

Megjegyzés: az utolsó két sor tartalmazza a saját számításaimat az 1, illetve 3 hónapos forward dollár/márka árfolyamra vonatkozóan. A határidős árfolyamokat a LIBOR-ráták segítségével a fedezett kamatparitás alapján határoztam meg.

Mivel a határidős árfolyam csak egy időszakkal, 30 nappal későbbi időpontra vonatkozik, mint a spot árfolyam, a spot és a forward árfolyam közötti különbség – ami 360 napos évvel számolva éppen az éves kamatlábkülönbség tizenkettede – nem elég számottevő ahhoz, hogy eldöntsük, vajon a mostani spot vagy a forward árfolyam a jobb előrejelzője a jövőbeli spot árfolyamnak. Amikor ugyanis a piaci szereplők árfolyammal kapcsolatos várakozásai módosulnak, a spot árfolyam is megváltozik. Csakhogy amíg nem jelentős a forward és spot árfolyam közötti különbség, addig nem lehet bizonyosan eldönteni, hogy a spot árfolyam úgy alkalmazkodik-e, hogy a forward árfolyam tükrözze a kockázati prémiummal korrigált várakozásokat, vagy maga a spot árfolyam tükrözi mindezeket a várakozásokat.[5]

Mindazonáltal nemcsak az előbbiek miatt célszerű Fama vizsgálatait elvégezni 30 napnál távolabbi határidős árfolyamok esetében is. Az ugyanarra az árfolyamra vonatkozó várakozások ugyanis nagyon különbözőek lehetnek attól függően, hogy milyen időpontra vonatkoznak. A mostantól számítva 1, 3, 6, illetve 12 hónappal későbbre várt árfolyamok nem mindegyikének kell felértékelődést, vagy leértékelődést mutatnia a mostani árfolyamhoz viszonyítva. Ha pedig mind azonos irányú elmozdulást jelez előre, akkor sem bizonyos, hogy az elmozdulás az idő előrehaladtával fokozatosan mutatkozik meg a várakozásokban, úgy, ahogy azt a *kamatkülönbség által determinált határidős árfolyam-*

[5] Itt szükséges megjegyezni, hogy a spot és a határidős árfolyamok kölcsönhatásának rövid és hosszú távú vizsgálata egyszerre csak közeli időpontra vonatkozó határidő esetén lehetséges. Távolabbi határidők esetében nagyon hosszú idősor szükséges a kointegrációs elemzéshez, valószínűleg ezért esik kevesebb szó a kamatparitásról szóló cikkekben a távolabbi határidőkről.

ok sejtetik. Mivel a különböző időszakra vonatkozó várakozások más és más spot árfolyamot követelnek meg függetlenül attól, hogy a spot vagy a forward árfolyam tükrözi a prémiummal korrigált várakozásokat, azért is szükséges távolabbi határidős árfolyamokat is bevonni a vizsgálódásokba, hogy megtudjuk: melyik az az időtáv, amelyre vonatkozó várakozások determinálják a spot mozgásokat.

Az 1995. január 16. és 1996. március 28. közötti dollár/márka spot, valamint 1 és 3 hónapos forward árfolyamok segítségével megvizsgáltam, hogy a Fama által kiszámított különbségek átlaga és standard hibája hogyan alakult. A standard hibák, mivel a határidős árfolyamok gyors kamatlábváltozások hiányában alapvetően a spot árfolyamok mozgását követik, mindkét különbség esetében hasonló értéket vettek fel. Az átlagok azonban különbözőképpen alakultak attól függően, hogy 1 vagy 3 hónapos határidős árfolyamot vizsgáltunk. A rövidebb, Famaéval megegyező időtávnál az átlag a határidős árfolyam esetében van közelebb nullához, azaz, Fama eredményeihez hasonlóan, a határidős árfolyam tűnik a jövőbeli spot jobb előrejelzőjének. A 3 hónapos időtáv esetén a helyzet megfordult: átlagosan a 3 hónappal korábbi spot árfolyam jobban közelítette a ténylegesen bekövetkező spot árfolyamot, mint a forward árfolyam. Természetesen határozottabb következtetések levonásához lényegesen több megfigyelésre lenne szükség. Az adatok azonban támogatják azt a *sejtést*, miszerint *a spot árfolyam úgy mozog, hogy a rövid távú határidős árfolyamok közelítsék a várakozásokat.* A távolabbi időpontokra viszont a határidős prémiumok, illetve diszkontok figyelembevétele, azaz spot helyett határidős árfolyamok alkalmazása valószínűleg növeli az eltérést.

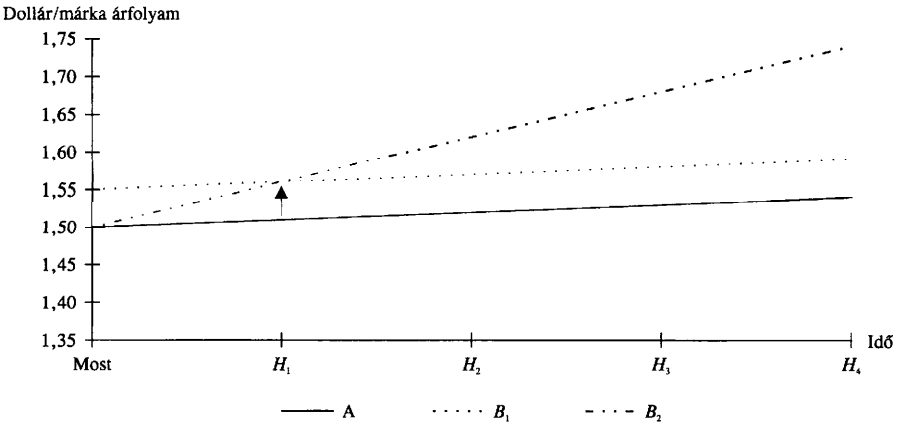
A standard hibák hasonlóságán kívül a kamatlábak tehetetlenségét, lassú változékonyságát bizonyítja az a tény is, hogy egyedül a $f(t,1)-s(t)$ különbség (a forward prémium vagy diszkont) esetében figyelhetünk meg jelentős autokorrelációt.[6] *A kamatlábkülönbségek viszonylagos merevsége azt jelzi, hogy ha változás történik az árfolyammal kapcsolatos várakozásokban, akkor alapvetően a spot árfolyamon keresztül történik az alkalmazkodás, s nem a határidős prémium módosul.* A kamatárfolyam-alkalmazkodást igyekszik szemléltetni a *2. ábra*, melyen 1,50-es dollár/márka árfolyamból indultam ki, és az egyszerűség kedvéért párhuzamos hozamgörbéket azaz a futamidőtől független kamatkülönbségeket feltételeztem az amerikai és német piacon. Továbbá azt is feltételeztem, hogy – a valósággal ellentétben – a német kamatlábak a magasabbak, ezért a határidős árfolyamok a futamidő növekedésével a fedezett kamatparitás miatt egyre magasabb dollár/márka árfolyamot mutatnak.

Amikor a rövid távú várakozások módosulnak – például erősebb dollárral számolnak a piacon –, a piac nemcsak az árfolyam-alakulástól függő, viszonylag merev kamatlábkülönbségek miatt döntően a spot árfolyam emelkedésével (B_1), és nem a dollárkamatláb csökkenésével és/vagy a márkakamatláb növekedésével reagál (B_2). A piaci szereplők távolabbi időpontra vonatkozó várakozásai ugyanakkor a spot árfolyamtól és a rövid távú várakozásoktól részben függetlenül alakulnak, ezért a távolabbi időpontra várt árfolyamok elszakadhatnak a spot árfolyam és a kamatlábkülönbség által meghatározott határidős árfolyamoktól.

Az időtáv problémakörével kapcsolatban egy pillanatra még vissza kell térnünk a racionális buborékok jelenségéhez. Racionális buborékok esetén a spekulánsok tovább vásárolják a valutát, teszik ezt annak ellenére, hogy a valuta fundamentálisan túlértékelt. A piaci szereplők úgy gondolkodnak, hogy rövid távú hasznot húznak az árfolyam alakulásából, mielőtt az visszatér a hosszú távú egyensúlyi értékéhez. A helyzet érdekessége, s ez az amiért a jelenség szóba került, a spekuláns különböző időpontokhoz kapcsolódó várakozásaihoz kötődik. Amíg a spekuláns úgy gondolja, hogy a buborék tovább gyarap-

[6] Az autokorrelációra vonatkozó adatok az előző pontban találhatók.

2. ábra
Különböző időtávú várakozások és határidős árfolyamok



szik, addig várakozásaihoz mérten alacsonynak tartja az egy időszakkal későbbre vonatkozó határidős árfolyamot, ugyanakkor már ekkor más a véleménye egy távolabbi, mondjuk 24 hónapos, forward árfolyamról.[7] A spekuláns ugyanis tisztában van azzal, hogy a buborék nem tartós, rövid vagy esetleg középtávú jelenség. A forward árfolyamok kiindulópontja, amíg a buborék létezik, a fundamentumoktól elrugaszkodott árfolyam, ennek kamatlábkülönbséggel korrigált értéke lesz a határidős árfolyam. Ezek a hosszú távú határidős árfolyamok elszakadnak a várakozásoktól, és a buborékokhoz hasonlóan előnyös spekulációs lehetőséget kínálnak.

A buborékok valóságban, tisztán kétségtelenül ritkán jelentkező példája jól mutat rá arra, hogy a különböző időtávú várakozások jelentős eltérése akár tartósan és számottevő mértékben eltávolíthatja egymástól a várt és a határidős árfolyamot, s az eltérés nemcsak a kockázati prémiumot tartalmazza. *A spot árfolyam és a hozamgörbe alapvetően meghatározza ugyanis a különböző időponthoz tartozó határidős árfolyamokat. A várakozások pedig nem feltétlenül „haladnak" a spot árfolyam és a kamatlábkülönbség által meghatározott ösvényen. Ahhoz, hogy a különböző időpontokhoz kapcsolódó várakozások ne szakadhassanak el a határidős árfolyamtól, nem elegendő a spot árfolyam mozgása, rendkívül heves kamatlábváltozások is szükségesek lennének. Csakhogy a kamatlábakat nemcsak az árfolyamok alakítják, a hozamok nem szakadhatnak el olyan alapvető gazdasági jelenségektől, mint amilyen az infláció. Ennek eredményeképpen a spot árfolyamok hektikus mozgása csak arra elegendő, hogy a rövid távú várakozásokhoz alkalmazkodjanak, s a rövid távú határidős árfolyamok viszonylag jól tükrözzék a várakozásokat és a kockázati prémiumot.*[8]

Ilyen és ehhez hasonló esetekben, mint az előbb taglalt racionális buborékok és a túllövés esete, még a torzítatlan várakozások mellett is lehetséges, hogy számottevő „kockázati prémium" alakuljon ki az egyik vagy másik valutában denominált eszközön. *Ez az*

[7] A buborékokról részletesebben lásd *Pentecost* [1993].

[8] A különböző időpontokban várt árfolyamok számottevő eltérése nemcsak a racionális buborékokhoz köthető jelenség. Az előbbiekben taglalthoz hasonló helyzet alakulhat ki, amikor fundamentális okokból tér el a rövid távú, illetve közép-, vagy hosszú távú árfolyam-alakulás. Ilyen például az árfolyamok monetáris expanzióhoz köthető Dornbusch-féle túllövése (*overshooting*) is (*Dornbusch* [1976]). Ebben az esetben is egyes, elsősorban távolabbi időpontra vonatkozó határidős árfolyamok jelentősen elszakadhatnak a kockázati prémiummal korrigált árfolyam-várakozásoktól.

ex post érzékelhető prémium azonban tulajdonképpen nem a valós kockázati tényezőkkel és a befektető kockázattal szembeni magatartásával összefüggő várt kockázati prémium – erre utal az idézőjel –, hanem a kockázati prémiumon felül tartalmaz a várakozások torzítottságából, hibájából és/vagy a nemcsak az árfolyam-várakozásokat tükröző kamatlábakból fakadó eltérést.

Csúszó leértékeléses árfolyamrendszer

Csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben nem figyelhető meg az árfolyamok lebegő rendszerére jellemző – és mint korábban láttuk – a kamatparitást számottevően befolyásoló hektikusság. Az árfolyam előre bejelentett alakulása döntően behatárolja a várt árfolyam lehetséges „mozgásterét". Az árfolyammozgások kiszámíthatósága különösen hiteles gazdaságpolitika alatt jelent különbséget a lebegő árfolyamrendszer számottevő hibát tartalmazó várakozásaihoz viszonyítva. Alapvető különbség emellett, hogy az árfolyammal kapcsolatos bizonytalanság más formában jelentkezik a csúszó leértékeléses rendszerben, ahol a bizonytalanság nem az árfolyam volatilitásával, hanem a gazdaságpolitika hitelességével függ végső soron össze. S bár az ország gazdaságának alakulása mindkét rendszerben hatással van a kockázatra, a csúszó leértékeléses – és természetesen minden más fix – árfolyamrendszerben a gazdaságban bekövetkezett változás nem (vagy sáv esetén korlátozott mértékben) jelentkezik azonnal az árfolyamban. „Átgyűrűzése" függ a gazdaságpolitika reakcióidejétől és „ellenállásától". Ez az ellenállás nem minden esetben takar negatív jelenséget, hiszen ha például a gazdaságban vagy a politikában mutatkozó kedvezőtlen vagy kedvező folyamatok nem bizonyulnak tartósnak, akkor a gazdaságpolitika és a fix árfolyamrendszer csak megszabadítja a piacot a lebegő rendszerre jellemző nagy volatilitástól.

A tanulmány második részében az előbbiekben röviden vázolt sajátosságok alapján, Magyarország példáján keresztül vizsgálom a kamatparitások érvényességét, érvénytelenségét csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben. Elemzem a paritásoktól mutatkozó eltérések okait, és kiemelt figyelmet szentelek a határidős árfolyamok és a várakozások közötti devianciának, illetve annak, hogy milyen tényezők befolyásolják a határidős árfolyam mozgását.

Fedezett kamatparitás

A fedezett kamatparitástól való eltérés és annak mértéke nem, illetve nem közvetlenül a csúszó leértékeléses árfolyamrendszerrel függ össze. Az eltérés sokkal inkább a tőkemozgások korlátaival, liberalizáltságával, a határidős piacok fejlettségével, likviditásával, a magyar bankok, vállalatok külföldi hitelfelvételi lehetőségével, és nem utolsósorban a résztvevők piaci tapasztalatával áll kapcsolatban. Két okból azonban az eltérések igenis kapcsolatba hozhatók a csúszó rögzített árfolyammal (*crawling peg*). Egyfelől a tőkemozgások korlátozottsága nagyon sokszor jellemző a csúszó leértékeléses rendszerekre, másfelől a fedezett kamatparitástól számított eltérés alapvetően kihat a fedezetlen kamatparitás érvényességére, pontosabban látványos érvénytelenségére, ami viszont már tipikusan a csúszó leértékelés sajátossága.

A fedezett kamatparitástól való eltérések bemutatásához kiszámítottam a Budapesti Árutőzsde[9] határidős devizapiacán kialakult árfolyamokban „rejlő" implicit forintkama-

[9] Azért az árutőzsde és nem az értéktőzsde árfolyamait választottam, mert az előbbi devizapiaca jóval likvidebb, ezért a piac fejletlenségéből fakadó torzítások kevésbé jelentkeznek.

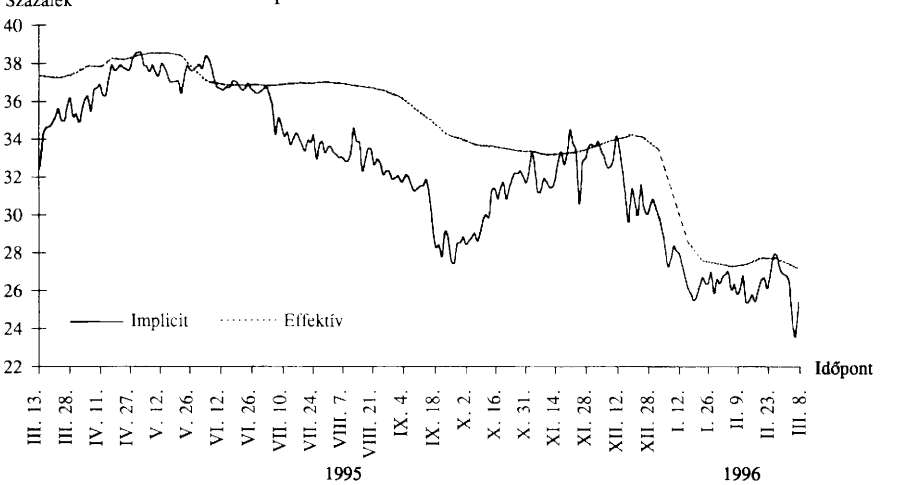
tot, és ennek alakulását hasonlítottam össze az effektív kamatlábéval. Külföldi kamatlábnak a három hónapos márka és dollár LIBOR-rátákat használtam, egyes magyarországi bankoknak és vegyes vállalatoknak ugyanis lehetőségük van ilyen kamatláb mellett hitelt felvenni. Az implicit kamatlábat egy, a valutakosarat közelítő, 70 százalékban márkát és 30 százalékban dollárt tartalmazó kosárra számítottam ki. Az MNB által használt valutakosár márka helyett ECU-t tartalmaz, de mivel a határidős piacokon 1995 novemberéig nem voltak ECU-kontraktusok, kénytelen voltam számításaim során az ECU-t márkával közelíteni. A spot árakat a mindennapi BÁT fixing alapján határoztam meg, így az árak piacinak tekinthetők, tükrözik az árfolyam intervenciós sávon belüli napi pozícióját. A határidős kosárárfolyam és spot kosárárfolyam hányadosát osztva a határidős kontraktus kifutásáig hátralevő idővel korrigált LIBOR-hozammal, megkaptam a lejáratig tartó időtartamra vonatkozó implicit forinthozamot. A legutolsó lépésben pedig exponenciális kamatozást használva, meghatároztam az előbbi hozamnak megfelelő éves kamatlábat. Ezzel a módszerrel több határidőre, 1995. decemberre, 1996. márciusra és 1996. júniusra határoztam meg az implicit kamatlábat. A későbbi számítások során használt implicit kamatláb e három időpontra vonatkozó implicit kamatlábak súlyozásával adódik.[10]

Az effektív kamatlábat a vizsgált időszakban leglikvidebb kincstárjegy, a 3 hónapos kincstárjegy hozamával képeztem, úgy, hogy két aukció közötti napokon a két aukció súlyozott hozamával dolgoztam. (Az aukció súlya természetesen annál nagyobb, minél közelebb van hozzá az aktuális nap.) Az így kapott hozamokból, melyek általában naponta változnak, kiszámítottam az éves effektív kamatlábat. A számításkor, ellentétben az aukciós hozamok kalkulációjával, éven belüli exponenciális számítást alkalmaztam. Az éven belüli exponenciális kamatszámítás biztosítja, hogy a meghatározott implicit és effektív kamatláb összehasonlítható legyen.

A vizsgált időszakban (1995. március–1996. március) az implicit és az effektív kamatláb meglehetősen együtt mozgott, a közöttük levő korreláció 0,89 (*3. ábra*). Az effektív

3.ábra

Implicit és effektív kamatlábak



[10] Az extrém volatilitás és a torzítások elkerülése érdekében az 1995. decemberi és az 1996. márciusi kamatláb nem a kifutáskor, hanem 3 hónappal hamarabb kikerült a súlyozásból. (A lejárat közeledtével megnövekvő volatilitásról még az elkövetkezendőkben lesz szó.) Ennek következménye, hogy 1995. december 20-ától kezdve a súlyozott implicit hozam és az 1996. júniusi kontraktusra vonatkozó hozam megegyezik.

és implicit kamatlábak közötti deviancia átlagos értéke 1,57 százalék, szórása viszonylag magas, 1,32 százalék, az eltérés maximális értéke 5,25 százalék. Annak, hogy tartós és sokszor számottevő eltérés mutatkozik a két kamatláb között, számos oka van.

1. Az implicit kamatláb számításakor a LIBOR-rátákat használtam, ugyanakkor több, a határidős piacon részt vevő szereplőnek, a vegyes vállalatokkal, egyes bankokkal ellentétben, nincs lehetősége ilyen körülmények között dollár- vagy márkaforráshoz jutni. Emellett azok számára is, akiknek lehetőségük van kedvező hitelfelvételre, létezik egy keret, amin belül külföldi forráshoz juthatnak. Mindez magyarázhatja az effektív kamatláb javára mutatkozó eltérés egy részét.

2. A határidős piacok fejletlensége, alacsony likviditása miatt sokszor a piac lassan alkalmazkodik a kamatlábak és a spot árfolyam változásaihoz, mert egyszerűen nincs eladói vagy vásárlói oldal.

3. A piac fejletlenségével párhuzamosan elmondható, hogy nincs kialakult, tapasztalt és tőkeerős spekuláns- és arbitrazsőrréteg, amely a megfelelő haszon zsebre tétele mellett „felügyelné" a fedezett kamatparitást is.[11]

4. Az 1. pont mellett még az aukciókon megszerezhető állampapírok korlátozottsága, illetve a kincstárjegyek másodlagos piacának illikviditása szintén a tranzakciós költségeket, és így az effektív és implicit kamatlábak lehetséges eltérését növeli. Meglehetősen nehéz ugyanis ilyen piaci feltételek mellett abszolút zárt pozíciót létrehozni, azaz elérni, hogy a devizahitel- és a forintbefektetés időtartama megegyezzen a határidős kontraktus lejáratáig hátralevő idővel.[12]

A tranzakciós költségek meglétét és viszonylagos nagyságát nemcsak a már bemutatott implicit–effektív eltéréssel igazolhatjuk, mérhetjük. Ha egyetlen határidő implicit kamatlábának alakulását végigkövetjük egészen a lejáratig, akkor azt tapasztaljuk, hogy az implicit kamatláb volatilitása a lejárat közeledtével erősen megnövekszik. E jelenség oka, hogy a tranzakciós költségek, a valutaátváltás, a forint- vagy devizabefektetés és hitelfelvétel költségei az időtáv rövidülésével lényegében nem változnak. A gyakorlatilag fix költségek a rövidebb időtávra vetítve jóval nagyobb lehetséges százalékos eltérést jelentenek. Ugyanakkor - és ez hasonlóan fontos a megnövekedett eltérés magyarázatakor - rövidebb időtávra még nehezebb a pontos arbitrázs feltételeit megteremteni. A lejárat közeli eltérés extrém értékeit jól mutatja a *4. ábra*, amely az 1995. decemberi kontraktus implicit kamatlábát ábrázolja.

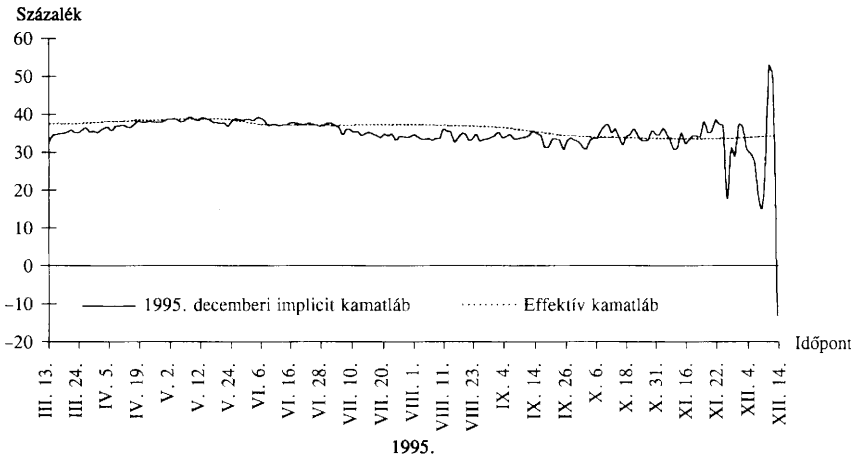
A tőkemozgások korlátozottságának és a magas tranzakciós költségeknek köszönhetően az implicit kamatláb egy meglehetősen széles - természetesen az effektív kamatláb körüli - sávban mozoghat. Teljesen természetesen merül fel a kérdés, hogy ha viszonylag nagy eltérésre van lehetőség, akkor mitől függ a két kamatláb eltérése, és mit jelez az. Az eltérés változása, miként azt a *3. ábra* is sugallja, az effektív kamatláb alakulásával lehet összefüggésben. A *3. ábrán* jól látható, hogy az effektív kamatláb számottevő csökkenését az elté-

[11] A néha extrém eltérések megértéséhez álljon itt egy, a piacot és annak szereplőit jól jellemző történet. Az egyik határidős piaci szereplő számára előírták, hogy csak eladási pozíciót nyithat a határidős devizapiacon, mert - mint azt később látni fogjuk - köztudottan eladási pozíciókkal lehetett az előre bejelentett leértékelést meghaladó kamatlábkülönbséget kihasználni. Ez a belső szabályozás lehetetlenné tette a piaci szereplő számára, hogy amikor a tranzakciós költségeket meghaladó eltérés mutatkozott az implicit és effektív kamatláb között, akkor határidős devizavétellel és természetesen külföldi hitelfelvétellel, valamint állampapír vételével biztos profitra tegyen szert. A belső szabályozás nem vette figyelembe, hogy a deviza határidős vétele nem feltétlenül jelent long, nyitott devizapozíciót.

[12] Az időbeli eltérés *(time mismatch)* elkerülését segíti a bankközi forward piac (a forward piacra ugyanis fix időtartam jellemző), amelyről sajnos nem sikerült visszamenőleges információt szereznem.

4. ábra

Az 1995. decemberre vonatkozó implicit kamatláb alakulása



rés hirtelen megnövekedése előzte meg (1995. május, augusztus, december), a csökkenést követő stabilizáció vagy lassú emelkedés előhírnöke pedig az eltérés markáns csökkenése, esetenként ellenkező előjelűvé válása volt (1995. június, október–november).

A deviancia és az effektív kamatláb változása kapcsolatának tesztelése azt az eredményt hozta, hogy a kamatláb változása nem a deviancia nagyságától, hanem változásától függ. Az eltérés és késleltetett értékei nem bizonyultak szignifikánsnak a kamatláb változásának magyarázása során. A devianciák változásának késleltetett értékei és a kamatláb változásának 1 időszakkal késleltetett értéke meglehetősen jól magyarázzák az effektív kamatláb változását, miként azt a *2. táblázat* mutatja. Az egyenlet megfelelt a normalitás- és a Ramsey-féle stabilitástesztnek is. Az egyenlet alapján kijelenthetjük, hogy az effektív és implicit kamatlábak eltérésének növekedésében bekövetkező változások összefüggtek az effektív kamatláb növekedési ütemének 2-3 héttel későbbi módosulásával. *Az eltérés hirtelen megugrásai – az egyenlet alapján – előrejelzik a későbbi nagymértékű kamatlábcsökkenést, míg a deviancia gyors összeszűkülése a kamatlábcsökkenés végére, a hozam stabilizálódására utal. Az eltérés növekedésekor ugyanis DD, az eltérés változása pozitív, s a negatív együttható miatt csökkenti a kamatláb növekedési ütemét, azaz mérsékli a kamatláb-növekedést, vagy ahogyan 1995-ben többször történt, a kamatstabilitást fordítja át a hozamok csökkenésébe. Az eltérés csökkenésekor DD negatív, ami a kamatláb növekedési ütemét növeli, azaz megállítja (mérsékli) a kamatesést, vagy a stabilitást kamatemelkedésbe fordítja át.*

A számítások alapján valószínűsíthető tehát, hogy az eltérés, s így az implicit kamatlábak alakulása, összefüggésben van a későbbi kamatlábmozgásokkal. Az, hogy a tranzakciós költségek szabta tág térben hogyan mozognak az implicit kamatlábak, pontosabban a határidős árfolyamok, összefüggésben van a kamatlábak későbbi alakulásával és nagy valószínűséggel a kamatlábak alakulására vonatkozó várakozásokat tükrözik. A hatást vélhetően azért sikerült tetten érni, mert a határidős árfolyamokban megjelenő kamatvárakozások döntően a rövid 2-3 hetes időtartam miatt torzítatlannak bizonyultak.[13]

[13] Az előzőekben kimutatott kapcsolat a határidős árfolyamok (implicit kamatlábak) és a kamatláb-várakozások között hasonló a BUX-index határidős piacán tapasztalható számszerűleg ki nem mutatott, mégis széleskörűen elfogadott jelenséghez. Nevezetesen arról van szó, hogy a BUX-index határidős árfolyamai nem mindig követik a spot index mozgását. Annak pedig, hogy milyen irányban térnek el a határidős árfolyamok mozgásai a spotétól, információtartalma van. Például erőteljes hossz esetén a határidős árfolyamok növekedésének lelassulása a korrekció előhírnökének tekinthető.

2. táblázat
A kamatlábváltozást magyarázó egyenlet

Magyarázó változók	Együttható		Valószínűség (százalék)
C	-0,0000		10,54
DR (-1)	0,9239		0,00
DD (-11)	-0,0142		1,46
DD (-12)	-0,0185		0,17
DD (-13)	-0,0144		1,45
DD (-14)	-0,0179		0,23
DD (-6)			
DD (-20)	-0,0136		1,66
Korrigált R^2	0,8901	*F*-statisztika	278,58
Standard hiba	0,0004	Az *F*-próba valószínűsége	0,000
Durbin–Watson statisztika	1,8954	Függő változó:	*DR*
Ramsey RESET teszt:			
F-statisztika	0,639	Valószínűség	52,90
Log likelihood	1,329	Valószínűség	51,46
White heteroszkedaszticitás teszt:			
F-statisztika	2,269	Valószínűség	0,65
Normális teszt:		Valószínűség	0,00

Megjegyzés: C a konstanst, *DR* az effektív kamatláb változását, *DD* a deviancia változását jelöli, a zárójeles negatív számok pedig a késleltetés mértékére utalnak.

Összegzésképpen a következőket állíthatjuk a fedezett kamatparitással kapcsolatban:

– annak ellenére, hogy sokszor többszázalékos eltérés mutatkozott a fedezett kamatparitástól, a határidős árfolyamok alapvetően a fedezett kamatparitást követték;

– az 1995 márciusa óta eltelt időben a tranzakciós költségeknek és a piacok fejletlenségének köszönhetően a határidős árfolyamoknak és így az implicit árfolyamoknak volt mozgástere. A megfigyelt időszakban a határidős árfolyamok mozgása összefüggésben volt a későbbi kamatlábváltozásokkal, a határidős árfolyamok nagy valószínűséggel a kamatláb-várakozásokat tükrözték.

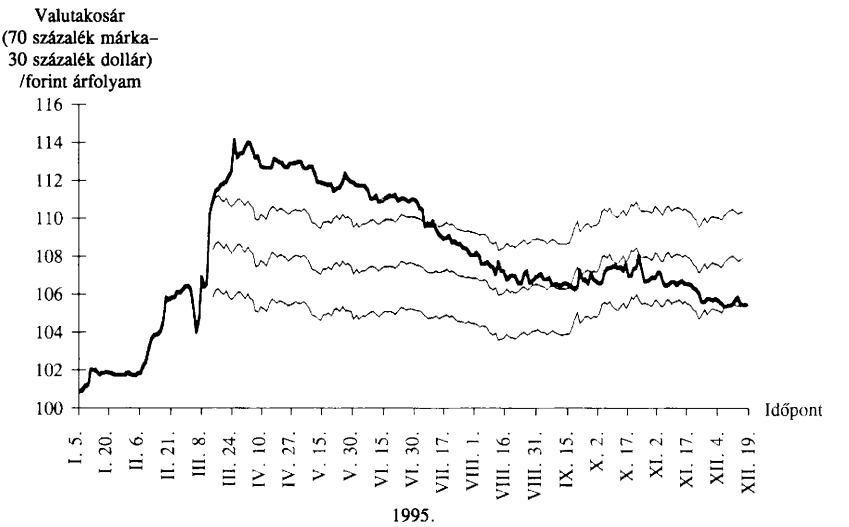
Fedezetlen kamatparitás

A fedezett kamatparitásról szóló részben igazoltuk, hogy a határidős árfolyamok és a kamatlábmozgások összefüggnek, s a határidős árfolyamokban nagy valószínűséggel tükröződnek a kamatláb-várakozások. Ebben a fejezetben alapvetően annak igazolására törekszem, hogy a határidős árfolyamok sok esetben nem az árfolyam-várakozásokkal függnek össze.

Ismert tény, hogy a csúszó leértékelés 1995. márciusi bevezetése után a határidős árfolyamok némelyike az előrevetített intervenciós sávon kívül helyezkedett el. Azaz, ha a gazdaságpolitika betartja a meghirdetett árfolyam-politikát, akkor a forint határidős eladásával és későbbi visszavásárlásával nyereségre lehetett szert tenni. Miként az a Darvas Zsolttól „kölcsönvett" *5. ábrán* jól látszik, az 1995. decemberi határidős árfolyam az

5.ábra

A valutakosár 1995. decemberi határidős árfolyama és a decemberi lejárat előrevetített ingadozási sávja



Megjegyzés: az előrevetített sáv ingadozása az ECU/márka keresztárfolyam változására utal, hiszen – miként számításaink során is – az ábrához a valutakosárban márkát használtam ECU helyett.

előrevetített sávon kívül volt a márciusi Bokros-csomagot követő időszakban, majd pedig az idő előrehaladtával folyamatosan csökkent a távolság a sáv és a határidős árfolyam között. Az árfolyam júliustól kezdve a sávon belül volt, tovább folytatva a sáv alja felé tartó „mozgást". A folyamat a sávon belül azért folytatódhatott tovább, mert a releváns időszakban a forint gyakorlatilag végig az intervenciós sáv alsó beavatkozási pontján volt. Más kontraktusokra is hasonló jelenséget lehetett megfigyelni az 1995 márciusától 1996 márciusáig terjedő időszakban.

Hibás az a megközelítés, amely a határidős árfolyamokat és az árfolyam-várakozásokat összekapcsolja, és a következőképpen magyarázza a jelenséget:

1. a határidős árfolyam „sávon kívülisége" az árfolyam-politika betartásával szembeni kétségeket mutatja. A piaci szereplők úgy gondolják megvan a lehetősége annak, hogy a kormányzat nem tartja be ígéretét;

2. a határidős árfolyam csökkenése annak tudható be, hogy mivel egyre kevesebb a hátralevő idő, egyre kisebb annak a valószínűsége, hogy az árfolyam-politikát megszegik.[14]

Amennyiben a határidős árfolyam az árfolyam-várakozásokat tükrözi, a határidős árfolyamnak meg kell egyeznie a várt árfolyam kockázati prémiummal növelt értékével. A várt árfolyamot a bejelentett árfolyam-politika szerint, illetve a politika megszegésekor kialakuló árfolyamok súlyozott átlagaként kapjuk, ahol a súlyok a bejelentett leértékelés be nem tartásához párosított valószínűségek függvényében alakulnak.

Darvas Zsolt tanulmányában (*Darvas* [1996]) kiszámította, hogy a következő ésszerű

[14] Lizondo cikkében (*Lizondo* [1983]) a mexikói peso határidős árfolyamának alakulását magyarázza hasonlóképp. Jellemző a szerző megközelítésére, hogy kamatlábak nélkül magyarázza a határidős árfolyam mozgását.

feltételek,[15] valamint adott kockázati prémiumok mellett a piaci szereplőknek milyen valószínűséget kell tulajdonítaniuk egy 10 százalékos pótlólagos leértékelésnek ahhoz, hogy a határidős árfolyam a kockázati prémium és a várt árfolyam összegével egyezzen meg, azaz teljesüljön a fedezetlen kamatparitás.

Feltételek:

- a csúszó leértékelés megszegése csak egy egyszeri, „beszúrt" leértékelést és nem a rendszer feladását jelenti,
- ha megtörténik a pótlólagos leértékelődés, akkor utána az árfolyam az intervenciós sáv alján marad,
- az intervenciós sáv szélessége nem változik,
- a sávon belüli teljes mértékű, a sáv tetejéig történő leértékelődés valószínűsége 0,25, míg 0,75 annak a valószínűsége, hogy az árfolyam a sáv alján marad.

Darvas eredménye alapján, még a rendkívül magasnak tűnő 6 százalékos kockázati prémium mellett is irreálisan magas - 23 százalék - egy 10 százalékos pótlólagos leértékelés valószínűsége. A kapott valószínűség bizonyítékot szolgáltat arra, hogy 1995 márciusa után nem teljesült a fedezetlen kamatparitás, a határidős árfolyamokat nem az árfolyam-várakozások alakították.

Ugyanehhez az eredményhez, bár kevésbé egzakt módon, de az előző fejezet eredményei alapján is eljuthatunk. A fedezett kamatparitás kapcsán láthattuk ugyanis, hogy a létező eltérések ellenére az implicit kamatlábak alapvetően követik az effektíveket, és így a határidős árfolyamok a kamatkülönbségek és a spot árfolyam mozgása szerint alakulnak. (Másképpen fogalmazva: a lebegő rendszerre jellemzőnél nagyobb eltérésekkel, de teljesül a fedezett kamatparitás.) A kamatlábak mozgását azonban nemcsak a kockázati prémium és a várt árfolyam befolyásolja, hanem egyéb tényezők, így a jegybank sterilizációs politikája és az aukciós rendszer is, ezért a határidős árfolyamok nem követhetik a kockázati prémiummal növelt árfolyam-várakozásokat: a fedezetlen kamatparitás nem feltétlenül, sőt általában nem teljesül.

A határidős árfolyamok sávon kívülisége tehát nem az árfolyam-politikával szembeni kételyeket, hanem a bejelentett leértékelési mértéket meghaladó kamatlábkülönbséget tükrözte.[16] Ha az árfolyamok nem lettek volna az intervenciós sáv alján, akkor a távolabbi határidőre vonatkozó kontraktusok árfolyamai még nagyobb mértékben haladták volna meg az előrevetített sáv tetejét, még nagyobb lehetőséget teremtve a spekulációra. Az előbbi, a spekulánsok számára paradicsomi állapot azonban nem is alakulhatott ki, hiszen a spot árfolyamokat ugyanaz az erő - nevezetesen a kamatlábak bejelentett leértékelést meghaladó különbsége, amely a határidős árfolyamokat az előrevetített sáv felső intervenciós pontja fölé „emelte" - tartotta a sáv alján. A magas kamatlábkülönbség jelentős külföldi hitelfelvételre és devizakonverzióra ösztönözte a hazai kereskedelmi bankokat, valamint a vállalatokat 1995-ben, amely erőteljes forintkeresletet indukált a spot piacon.

A határidős árfolyamok kamatok mozgásával való kapcsolata a spekulációs és arbitrazsőrtőke elégtelenségére, fejletlenségére is utal. Miként azt a „beszúrt" leértékelés valószínűségével kapcsolatos számítások mutatják, 1995 márciusától legalább decemberig a várt árfolyam jóval alulmúlta a határidős árfolyam értékét. A valószínűség és a kockázati prémium ugyanis nem lehet akkora, hogy a két érték megegyezzen. Ha a vizsgált időszakban az árfolyam-várakozások és a határidős árfolyamok különbségét kihasználó spekuláns- és arbitrazsőrréteg kellően tőkeerős és aktív lett volna, akkor a ha-

[15] A feltételek ahhoz szükségesek, hogy az árfolyam-politika betartásakor, illetve megszegésekor kialakuló árfolyamot meghatározhassuk.

[16] A csúszó leértékelés hitelességével korlátozott tőkeáramlás és az eszközök korlátozott helyettesíthetősége esetén sokkal inkább a spot árfolyam sávon belüli helyzete hozható összefüggésbe.

táridős árfolyamok végig azon a forint/külföldi valuta formában számított minimális szinten lettek volna, amit a fedezett kamatparitás és a tranzakciós költségek megengedtek. Ebben az esetben az implicit és effektív kamatlábak eltérése mindenkor a tranzakciós költségekkel egyezett volna meg, és az eltérés nem állhatott volna kapcsolatban a kamatláb mozgásával. *Az a tény, hogy a két kamatláb eltérése nem a tranzakciós költségeket, hanem a kamatláb későbbi alakulását tükrözte, azt jelenti, hogy a határidős árfolyamok várt árfolyamoktól mért eltérését nemcsak a fedezett kamatparitás teljesülése, hanem a spekulációs tőke elégtelensége is okozta.*

A fedezetlen kamatparitás a csúszó leértékelés bevezetése utáni érvénytelensége annak tudható be, hogy a vizsgált időszakban tartósan fennmaradt a bejelentett leértékelést számottevően meghaladó kamatkülönbség. A relatíve magas kamatkülönbség, s így a fedezetlen kamatparitástól való eltérés okai a következők.

1. Magyarországon a március után felfutó inflációt kell kiemelnünk a kamatlábat befolyásoló egyéb tényezők közül. Az infláció az egyik legfontosabb tényező, amely döntően közvetett úton tartósan magasan tartotta a hazai kamatlábakat, és így a kamatlábkülönbséget is. A Magyar Nemzeti Bank a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer bevezetése után kontrollálta a kamatlábcsökkenés ütemét elsősorban a passzív repo lehetőségein keresztül, hogy a kamatláb mérséklődése összhangban legyen az infláció alakulásával. Az inflációhoz viszonyított túlzott mértékű hozamesés ugyanis kedvezőtlenül befolyásolhatja a megtakarításokat, a hirtelen hozamesés a rendszer hitelességét is kikezdheti. Ez az ok, mármint az infláció eltérítő hatása, tipikusan a csúszó leértékelés bevezetése utáni helyzet jellemzője, hiszen ezt az árfolyamrendszert rendszerint az infláció mérséklésének eszközeként használják.

2. A tőkeáramlás korlátozottsága,[17] a hazai és külföldi eszközök nem tökéletes helyettesíthetősége, a hazai spekulánstőke elégtelensége, a piacok fejletlensége és az állampapírok aukciós rendszere szintén hozzájárult ahhoz, hogy a kamatlábkülönbség tartósan meghaladta a bejelentett leértékelést. Magyarországon a vizsgált periódusban nem volt igaz az a rögzített árfolyamrendszerek és tökéletes pénzügyi piacok esetén érvényes tétel, hogy a monetáris politika nem tudja a belföldi kamatlábat és pénzmennyiséget befolyásolni. A sterilizáció hatással tudott lenni mind a pénzmennyiség, mind pedig a kamatlábak alakulására, hiszen a külföldiek számára elérhető, forintban denominált eszközök kínálata, valamint a magyar piaci szereplők külföldi hitelfelvétele is korlátozott volt.

Jól látható, hogy a fedezetlen kamatparitás érvénytelenségének oka lényegében megegyezik lebegő és csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben. Az alapvető problémát mindkét esetben az jelenti, hogy a kamatlábak nem idomulnak teljes mértékben az árfolyamvárakozásokhoz. A 2. pontban található indokok nem a csúszó leértékeléshez, hanem sokkal inkább a hazai piac fejletlenségéhez, illetve a tőkemozgások egy részének tudatos korlátozásához köthetők. Mindazonáltal e tényezők is a kamatlábakon keresztül fejtik ki eltérítő hatásukat.

Bár a fedezetlen kamatparitástól érzékelhető eltérés okai alapvetően megegyeznek a két árfolyamrendszerben, létezik két jelentős különbség a két árfolyamrendszer között. Egyfelől a csúszó leértékeléses rendszerben mutatkozó eltérés sokkal látványosabb. Nyitott pozíciók esetén lebegő árfolyamrendszerben a volatilis árfolyamok számottevő kockázatot jelentenek, míg az árfolyam alakulása csúszó leértékelés mellett sokkal kiszámíthatóbb. Előre bejelentett leértékelés mellett a kockázat alapvetően az árfolyam-politika hitelességéhez kapcsolódik, s gyakran lehetnek olyan időszakok, amikor az árfolyampolitika felrúgásának és az esetleges sávon belüli leértékelődés kockázata elenyésző.

[17] A vizsgált időszakban például a külföldiek számára korlátozott volt az egy évnél rövidebb futamidejű állampapírok vásárlása.

Másfelől míg lebegő árfolyamok mellett az eltérés iránya, azaz a „nyerő deviza" viszonylag gyakran változik, addig csúszó leértékelés esetében huzamosabban érdemes ugyanazon valutában denominált eszközt tartani, vagy ugyanabban a valutában nyitni short pozíciót, hiszen az eltérés nem a változékony árfolyamtól, hanem a lassan módosuló kamatlábkülönbségtől és a „hasonlóan merev" bejelentett havi leértékeléstől függ. Még egy okot lehet megemlíteni, amely hozzájárul ahhoz, hogy tartósan lehet nyereséget elérni azonos irányú ügylettel csúszó leértékelés mellett. A csúszó leértékelést rendszerint az infláció csökkentésének eszközeként szokás említeni, amelynek alkalmazása során legtöbbször a havi leértékelés fokozatos csökkentésével igyekeznek a gazdaságpolitikusok az inflációt és a nominális kamatlábakat mérsékelni.[18] Emiatt a hazai és külföldi kamatláb különbsége rendszerint csak követi a bejelentett leértékelés mértékét, így az extraprémium végig a bejelentett leértékelést alkalmazó ország valutáján érzékelhető.

Az a tény, hogy 1996 áprilisától kezdve a kamatlábak alapján a határidős árfolyam viszonylag jól közelíti a várt árfolyam kockázati prémiummal növelt értékét, nem feltétlenül jelenti azt, hogy a határidős árfolyam a várakozásokat tükrözné. A viszonylagosan jó közelítés kicsit kézzelfoghatóbban azt jelenti, hogy ha a Darvas-féle kalkulációkat a mostani kamatlábakra elvégezzük, akkor jóval hihetőbb valószínűségek adódnak egy egyszeri leértékelésre. A határidős árfolyamok a legtávolabbi határidőre is az előrevetített sávon belül találhatók, még a havi leértékelés kismértékű várható csökkentése esetén is, de nem azért, mert most már a határidős árfolyamokat alapvetően várt árfolyamok befolyásolnák. A határidős és a várt árfolyamok közeledésének hátterében az áll, hogy a kamatlábak különbsége közel került a bejelentett leértékelés mértékéhez. A kamatlábkülönbség csökkenése több okkal magyarázható:

- a piaci szereplők inflációs várakozásában és magában az inflációban bekövetkezett változás lehetőséget teremtett a kamatlábak esésére,
- a gazdaságpolitika pedig az inflációs körülmények változását követve eleinte a kincstárjegyek aukciós rendszerének változtatásával, majd elsősorban a passzív repo kamatlábak fokozatos mérséklésével járult hozzá a mérséklődéshez, amit
- döntően az árfolyam-várakozásokkal, a sávon belüli leértékelődés és az egyszeri leértékelés valószínűségének csökkenésével valóban kapcsolatban levő konverzió váltott ki.

Az aktuális kamatokkal számított kamatkülönbség most éppen hozzávetőlegesen megfelel az árfolyam-várakozásoknak, ez a jelenség azonban a kamatlábkülönbség csökkenésének tudható be, ami csak részben magyarázható az árfolyam-várakozásokkal, s az árfolyamrendszer hitelességének növekedésével.

Gazdaságpolitikai következtetések

A fedezett kamatparitás érvényességét és kiváltképp a fedezetlen kamatparitás előbbiek során tapasztalt érvénytelenségét a magyarországi gazdaságpolitika alakításakor nem szabad figyelmen kívül hagyni. A fedezetlen kamatparitás érvénytelenségét, a magyar állampapírokon 1995-ben tapasztalható magas prémiumot természetesen egyszerre kell figyelembe venni a kamat- és árfolyam-politikai döntések meghozatalakor.

[18] Nem minden esetben szolgált a csúszó leértékelés elsősorban antiinflációs célokat. Ilyen szituációban, ami például Izraelben fordult elő, a kamatlábkülönbség akár a beígért leértékelési ütemnél is kisebb lehet. Ekkor természetesen a külföldi valuta tartásával lehetett nagyobb hozamot elérni. Ezt jelezte, hogy egyes időszakokban a jegybank valutatartalékai 1 milliárd dollárt meghaladó mértékben csökkentek. A magyarországi helyzet szempontjából legfontosabb jelenség, hogy tőkeáramlás korlátozottsága lehetővé tette: a hazai kamatlábak átmenetileg számottevően eltérjenek a fedezetlen kamatparitástól. (*Helpman-Leiderman-Bufman* [1994].)

Az előző fejezetben láthattuk, hogy a forintban denominált befektetések a várt kockázati prémiumhoz viszonyítva is magas dollárhozamot biztosítottak tavaly a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer bevezetése után. A kockázathoz mérten magas prémiumot kétféleképpen lehet magyarázni: vagy a magas hazai kamatlábakkal, vagy az elégtelen mértékű leértékeléssel. Mivel a csúszó leértékeléses árfolyam-politika – amely jelen esetben antiinflációs politikai eszközként szolgál – a magyar gazdaságpolitika egyik sarokpontja 1995. március óta, a forintban denominált eszközökön tapasztalható magas prémiumot legtöbbször a magas kamatlábakkal magyarázták. A bejelentett leértékeléshez és a külföldi kamatlábak szintjéhez kétségtelenül lassan alkalmazkodtak a hazai kamatlábak, s ez a hazai gazdaságpolitika számára vegyes helyzetet teremtett. Egyfelől a gazdaságpolitika üdvözölte volna a kamatlábak gyors csökkenését, hiszen a 30 százalék fölötti hozamok nemcsak a költségvetés hiányát növelték, hanem jelentős devizabeáramlást generáltak, aminek sterilizálása számottevő költségekkel jár. Másfelől az inflációs környezettel nem összhangban levő hozamesés kedvezőtlenül befolyásolhatja a hazai megtakarításokat és az árfolyamrendszer hitelességét, fenntarthatóságát is megrendítheti. Ez utóbbi szempontok miatt igyekezett a gazdaságpolitika a tőkebeáramlás korlátozásával, az állampapírok aukciós rendszerével és a passzív repo lehetőségeivel mérsékelni a kamatesés ütemét.[19]

Az a kijelentés, hogy 1995 márciusa után magasak voltak a kamatlábak, a kamatlábakat csak árfolyam-politikai környezetben vizsgálja. A hozamokat csak tökéletes helyettesíthetőség, teljesen liberalizált tőkemozgások és rögzített árfolyamrendszer esetén határozzák meg az árfolyam-politikai lépések. Magyarországon éppen ezért a hozamokat nemcsak az árfolyam-politika és az árfolyam-várakozások alakítják, a monetáris politika rövid távon hatással tudott és tud lenni a kamatlábak és a pénzmennyiség alakulására, így a hozamok kívánatos szintjét nem ítélhetjük meg csak a bejelentett leértékelés és a külföldi kamatláb függvényében. Az 1995-ben 30 százalék fölé emelkedő inflációt és az emiatt megnövekedett inflációs várakozásokat is figyelembe véve, nem állíthatjuk azt, hogy a kamatlábak indokolatlanul magasak lettek volna. Továbbá azt sem állíthatjuk, hogy a külföldi eszközökhöz és a kockázathoz viszonyítva magas prémiumot biztosító gazdasági helyzetben a kamatok csökkenése kívánatos, hiszen ha időközben az inflációs környezet nem, vagy csak kis mértékben módosul, akkor a megtakarítások csökkenése és az árszínvonal emelkedése miatt az alacsonyabb kamatlábak káros hatásai dominálnak. *A magas prémium pusztán annyit jelent, hogy adott leértékelési ütem mellett, ha az egyéb gazdasági körülmények is alátámasztják, van még lehetőség a kamatlábak csökkenésére anélkül, hogy a pénzek devizába áramlása megindulna.*

A fedezetlen kamatparitás prémiummal korrigált formájától való eltérés különösen távolabbi határidők esetén meglehetősen gyakori lebegő árfolyamrendszerben is. Mindemellett a megfelelő leértékelési ütemet és a gazdaságpolitika szempontjából kedvező hozamszintet számos egymástól többé-kevésbé független tényező befolyásolja. Ezért *a kockázatnak megfelelőnél magasabb prémium nem feltétlenül utal sem a kamatláb-politikával, sem az árfolyam-politikával kapcsolatos problémákra, sőt ez a jelenség általában jellemző a csúszó leértékelés bevezetése utáni időszakokra, amikor is a leértékelés üteme rendszerint elmarad az inflációs és kamatlábkülönbségtől.*

1995 második felében a magyar állampapírokon a várt kockázati prémiumnál magasabb prémiumot érzékelhettünk, hiszen – miként azt az egyszeri leértékelés valószínűségére vonatkozó számítások is mutatják – tökéletes pénzügyi piacok esetén számottevően

[19] A monetáris politika a pénzmennyiség növekedési ütemének befolyásolása céljából is élt a sterilizáció eszközével. Ebből a szempontból nézve a kamatesés konrollálása nem monetáris politikai célnak, hanem következménynek tekinthető.

alacsonyabb kamatok mellett is kelendőek lettek volna a forintban denominált eszközök. A magas prémium a költségvetés kamatkiadásai, illetve a sterilizáció költségei miatt mind a fiskális politika, mind a monetáris politika számára jelentős többletkiadásokat jelentett. E kiadások számottevő hányada abból fakad, hogy a magyar gazdaságpolitika megtakarítási és pénzmennyiségi szempontokból konrollálta a tőkeáramlást és a konverzió kiváltotta hozamesést. A tőkeáramlás erőteljes liberalizálása bár ténylegesen a kamatkülönbség és a kamatkiadások gyorsabb csökkenését eredményezte volna, jelentősen redukálta volna a monetáris politika pénzkínálat- és a kamatláb-befolyásoló képességét; ekkor az árfolyam-politika sokkal erősebben determinálta volna a hazai hozamokat.[20]

Ahhoz, hogy a kamatlábak a monetáris politika korlátozottságának jelentős növekedése nélkül meglehetősen gyorsan követhessék a havi leértékelés optimális esetben egyre csökkenő ütemét, a csúszó leértékelést kiegészítő aktív inflációellenes lépések szükségesek. Ilyen például a költségvetési hiány lefaragása, amelynek fontosságát több csúszó leértékelést alkalmazó ország példája és számos tanulmány (például *Savastano* [1992]) bizonyítja. Ezen a területen a magyar fiskális politika az eddigiek során – részben átmeneti lépésekkel – aktívan alkalmazkodott a csúszó leértékelés teremtette helyzethez. A csúszó leértékeléses rendszerre épülő gazdaságpolitikával azonban nem állnak összhangban azok az egyszeri, nagy hatósági árintézkedések, melyek aránytalanul erős áremelkedési lökést generálva, az infláció és inflációs várakozások lassú, nehézkes csökkenésében s így a kamatlábak késlekedésében jelentős szerepet játszottak. Csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben az árintézkedések értékelésekor nemcsak az állami vállalatok és a költségvetés pótlólagos bevételeit, valamint az infláció emelkedése miatt jelentkező pótlólagos kamatkiadásokat kell figyelembe venni, hanem a központi bank sterilizációs költségeit is, melyet végső soron szintén a költségvetés fizet meg. Éppen ezért a csúszó leértékelés bevezetése előtt az elkövetkezendő időszak során esedékes árintézkedések hatását is aprólékosan kell mérlegelni, hiszen lehet hogy kevesebb költséggel jár az árfolyamrendszer bevezetése előtt megtenni a szükséges korrekciókat.

*

Dolgozatomban bemutattam, hogy a fedezett kamatparitás mind lebegő, mind a magyarországi csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben fennáll. Különbség a tranzakciós költségek mértékében mutatkozik, ez a hatás viszont nem az árfolyamrendszerek eltérésének tudható be. A magyarországi magas tranzakciós költségek lehetővé teszik, hogy az effektív és a határidős árfolyamok alapján számított implicit kamatlábak különbsége viszonylag széles sávban ingadozzon. Az eltérés ingadozása kimutathatóan kapcsolatban van a kamatlábak későbbi alakulásával, s így a határidős árfolyamok a kamatlábak előrejelzőinek tekinthetők 1995–1996-os évek Magyarországán.

Bár lebegő árfolyamrendszerben erős ökonometriai bizonyítékok vannak a fedezetlen kamatparitás kockázattal módosított formájának hosszú távú érvényességére, a paritástól rövid távon eltérések tapasztalhatók. Mivel a kamatlábak nemcsak az árfolyam-várakozások függvényében alakulnak, az árfolyamok és kamatlábak rendszere nem tud alkalmazkodni a rövid és hosszú távú várakozások eltéréséhez. A különböző időtávú várakozások számottevő eltérésének köszönhetően a határidős árfolyamok – elsősorban távolabbi lejáratra – elválhatnak a kockázati prémiummal korrigált várt árfolyamtól. Ennek a jelenségnek, illetve az árfolyam-várakozások és a tényleges árfolyam eltérésének tudható be, hogy sokszor jelentős nyereségeket lehet elérni határidős ügyletekkel.

A határidős árfolyamok Magyarországon 1995 márciusa után nem tükrözték a várt

[20] A tőkeáramlás további liberalizációjára éppen ezért akkor került sor, amikor a kamatlábkülönbség közel került a beígért leértékelés és a kockázati prémium által meghatározott szinthez.

árfolyamokat, hiszen a fedezetlen kamatparitástól mért eltérést alapvetően befolyásoló kamatlábkülönbségnek csak egyik befolyásoló tényezője az árfolyam-várakozás. A várt árfolyamokkal kapcsolatos devizakonverzió kétségtelenül hozzájárult a fedezett kamatparitástól való eltérés mérséklődéséhez, de legalább ennyire fontos az infláció mérséklődésének szerepe, hiszen a gazdaságpolitika az infláció alakulásának függvényében kontrollálta a kamatlábak csökkenését. Annak ellenére, hogy a fedezetlen kamatparitás érvénytelenségét az aktuális kamatlábak mellett nem tudjuk igazolni, nincs pontos adatunk ugyanis a várt kockázati prémiumról, mégis határozottan állíthatjuk, hogy a határidős árfolyamokat az árfolyam-várakozások és kockázati prémium alakulása a korlátozott helyettesíthetőség és a nem tökéletes tőkeáramlás miatt csak részben formálják. A várt árfolyamoknak és a prémiumoknak pontosan annyi szerepük van a határidős árfolyam alakításában, amennyire a kamatlábkülönbséget képesek formálni.

Hivatkozások

ANDERSEN, T. M.- SORENSEN, J. R. [1994]: Interest Rate Spreads and Exchange Rate Variability. The Manchester School, június, 151-166. o.

CAVAGLIA, ST. M.F.G.-VERSCHOLLR, W. F. C.-WOLFF, CH. C.P. [1994]: On the Biasedness of Forward Foreign Exchange Rates: Irrationality or Risk Premia? Journal of Business, június 323-343. o.

CLINTON, K. [1988]: Transaction Costs and Covered Interest Arbitrage: Theory and Evidence. Journal of Political Economy, április, 358-70. o.

DARVAS ZSOLT [1996]: Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszerben. Közgazdasági Szemle, 10. sz. 1-29. o.

DARVAS ZSOLT [1995]: Exchange Rate Premia and the Credibility of the Crawling Target Zone in Hungary. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, No.1307.

DOOLEY, M. P.-ISARD, P. 1980: Capital Controls, Political Risk, and Deviation from Interest Rate Parity. Journal of Political Economy, április, 370-84. o.

DORNBUSCH, R. [1976]: Expectations and Exchange Rate Dynamics. Journal of Political Economy, 1161-1176. o.

FAMA, E. F. [1984]: Forward and Spot Exchange Rates. Journal of Monetary Economics, november, 319-338. o.

FRENKEL, J. A.-LEVICH, R. M. [1975]: Covered Interest Arbitrage: Unexploited profits? Journal of Political Economy, április, 325-338. o.

FRENKEL, J. A.-LEVICH, R. M. [1977]: Transaction Costs and Interest Arbitrage: Tranquil versus Turbulent Periods. Journal of Political Economy, december, 1207-1224. o.

GOKEY, T. C. [1994]: What Explains the Risk Premium in Foreign Exchange Returns? Journal of International Money and Finance, 729-738. o.

HELPMAN, E. - LEIDERMAN, L. - BUFMAN, G. [1994]: A New Breed of exchange rate bands: Chile, Izrael and Mexico. Journal of Economic Policy, 260-306. o.

HUANG, R. D. [1990]: Risk and Parity in Purchasing Power. Journal of Money, Credit and Banking, augusztus, 339-356. o.

KARFAKIS, C. I.-PARIKH, A. [1994]: Uncovered Interest Parity Hypothesis for Major Currencies. The Manchester School, június, 184-198. o.

KOPITS GYÖRGY [1995]: Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 9. sz., 797-818. o.

LIZONDO, J. S. [1983]: Foreign Exchange Futures Prices Under Fixed Exchange Rates. Journal of International Economics, 69-84. o.

PEEL, D. A.-POPE, P. F. 1995: Time-Varying Risk Premia and the Trem Structure of Forward Exchange Rates. The Manchaster School, március, 69-81. o.

PENTECOST, E. J. [1993]: Exchange Rate Dynamics. University Press, Cambridge.

SAVASTANO, M. A. [1992]: Collapse of the Crawling Peg Regime in the Presence of a Government Budget Constraint. IMF Staff Papers, Washington, március, 79–99. o.

TAYLOR, M. P. [1988]: A Dynamic Model of Forward Exchange Risk, with Estimates for Three Major Exchange Rates. The Manchester School, 55–68. o.

TAYLOR, M. P. [1995]: The Economics of Exchange Rates. Journal of Economic Literature, március 13–47. o.

WOLFF, CH. C. P. [1987]: Forward Foreign Exchange Rates, Expected Spot Rates, and Premia: A Signal-Extraction Approach. The Journal of Finance, június, 395–406. o.

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Címe (város, község, kerület): _____

(Utca, tér, ltp.): _____

(Emelet, ajtó): _____

Irányítószám: _____

Előfizetési díj egy évre 5760 Ft ☐ fél évre: 2880 Ft ☐

_____ _____

dátum aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Köszönjük megrendelését!

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. november (995–1009. o.)

Tímár János

Munkaerő-kereslet 2010-ben – ágazatok, foglalkozások és képzettség szerint

A tanulmány összefoglaló áttekintést ad az ezredfordulót követő első évtized végére várható munkaerő-kereslet ágazatok, foglalkozások és képzettség szerinti struktúrájának változásairól. A prognózisok középpontjában a felsőfokú képzettségű munkaerő-kereslet előrejelzése áll, mivel egyfelől ez az egyik fő feltétele a felsőoktatás régóta esedékes szerkezeti modernizálásának és racionális fejlesztésének, másfelől a diplomások képzése növekvő szerepet játszik a munkapiaci egyensúly jövőbeli alakulásában.

A munkaerő-kínálat és -kereslet – több mint egy éve intenzív munkával folyó – távlati prognosztizálásának első eredményeit a Közgazdasági Szemle 1996. 7-8. száma mutatta be (*Tímár* [1996*c*])[1]. A tanulmány szerves folytatásaként most a munkaerő-kereslet előrebecslésének eddigi eredményeiről számolunk be. A munkaerő-kereslet volumenét a gazdasági növekedés és a termelékenység határozza meg; struktúrája közvetlenül a foglalkoztatottak ágazati megoszlásának és az egyes ágazatok foglalkozás és szakképzettség szerinti összetételének a függvénye. Ennek megfelelően készültek azok a résztanulmányok és alternatív prognózisok,[2] amelyek eredményeit a következőkben foglaljuk össze. A távlati előrejelzések számszerű eredményeit azonban önmagukban nehéz megítélni. Értékelésük az alkalmazott módszertant meghatározó elméleti, elvi megfontolások és eljárások ismeretét is igényli, amelyeket itt röviden vázolunk.

A munkaerő-kereslet értelmezése

A munkaerő-kereslet mérésére általában a foglalkoztatottság kategóriáját alkalmazzák. A kereslet és a kínálat közötti súrlódás és strukturális eltérések következtében azonban a munkapiacon mindig vannak hiány miatt betöltetlen állások. A munkaerő-kereslet tehát meghaladja a foglalkoztatottak számát, de a statisztika csak a foglalkoztatottakat és a munkanélkülieket, valamint ezek összegeként a gazdaságilag aktív népességet képes megfigyelni. Feltehetően ez magyarázza, hogy a szakirodalomban, valamint a statisztika és az előrejelzés gyakorlatában a munkaerő-keresletet és a foglalkoztatottságot, hallgatólagosan, szinonim fogalomként értelmezik.

Ha azonban a kereslet előrejelzése során nem vesszük figyelembe az üres munkahelyeket, ezáltal a prognózis implicite „előirányozza" a strukturális munkanélküliséget, amelynek

[1] A bevezető vázolta a prognózis kidolgozásának előzményeit és szervezeti kereteit. Ezért ezeket itt nem ismételjük meg.

[2] Lásd Emberi Erőforrások Távlati Fejlesztési Bizottság (EETFB) 2. és 4-10. sz. dokumentum.

Tímár János egyetemi tanár, a Munkaügyi Minisztérium tanácsadó szakértője.

egyik fő oka éppen az, hogy a szakoktatás és a felsőoktatás természetes inerciája, valamint távlati munkaerő-prognózisok hiánya miatt a szakképzés csak időbeli késéssel, konfliktusok útján követi a munkaerő-kereslet változásait.

Ezt az ellentmondást mérsékelheti, ha a prognosztizált struktúrát a munkanélkülieket is magában foglaló gazdaságilag aktív népességre, vagyis a munkaerő-kínálat volumenére vetítjük.[3] Ez az eljárás egyszerűbbé és megbízhatóbbá teszi a munkaerő-kereslet volumenének prognosztizálását, de az ellentétes irányban „torzítja" a szakképzett munkaerő iránti keresletet, mivel a munkanélküliek számára a foglalkoztatottakkal azonos képzettséget irányoz elő, noha a jövőben sem csak súrlódásos, és ciklikus munkanélküliség lesz. Az esetleges kisebb túlkínálat *azonban a társadalmi-gazdasági haladás előrehajtó ereje is lehet, ha a szakképzés szakirányok szerinti összetétele összhangban van az előrejelzett kereslet struktúrájával.*

A munkaerő-kereslet és a szakképzés összehangolása egyébként sem arra irányul, hogy az oktatási rendszerből kilépők szakirányok és képzettségi szintek szerinti összetétele „pontosan" megfeleljen a keresletnek. Ez módszertanilag és tartalmilag elérhetetlen, társadalmilag és gazdaságilag káros lenne. Az emberek az iskolarendszerben megszerzett képzettséget három-négy évtizeden keresztül hasznosítják, fejlesztik – és *módosítják*. Az ebből eredő foglalkozási és képzettségi mobilitás a társadalmi-gazdasági fejlődés egyik fontos előrehajtó ereje, ha azt az egyéni képességek és készségek fejlődését előmozdító életpálya keresése motiválja, amit nemcsak a képzésben, hanem a prognosztizálásban is figyelembe kell venni.

A prognosztizálás módszerei

A munkaerő-kereslet *volumene* előrejelzését többnyire az ágazati kapcsolatok mérlegére (ÁKM) alapozzák, és a termelékenységre vonatkozó feltételezések alapján jutnak el a foglalkoztatottak számának prognózisához.

Ez a módszer a *foglalkozások* szerinti kereslet kvantifikálásához is alkalmazható, ha az ÁKM nemcsak a termelés és a felhasználás volumenét jelző árösszegben, hanem munkaerőben és munkaórában, valamint *foglalkozások szerint részletezve* is rendelkezésre áll, és koefficienseit a tudományos és technikai fejlődésnek a termelékenységre és a munkaerő-struktúrára gyakorolt hatásai ismeretében dinamizálják.[4]

A munkaerő-felhasználás ÁKM-jeit azonban kevés országban készítik el. Még kevésbé várható ez most Magyarországon, mivel a tulajdonszerkezet átalakulása következtében megrendült gazdaságstatisztika még az értékben számított ÁKM-ek kidolgozásával is nehezen tud egyelőre megbirkózni. Nem vezetett volna eredményre az a kísérleti számí-

[3] Ezt a szokásos *manpower approach*-módszertől eltérő eljárást alkalmazta a Világbank és az UNESCO egyik szakértői csoportja. (*Tímár* [1987], [1992].)

[4] Ezt a módszert alkalmazza az Egyesült Államok munkaügyi kormányzata, és ezt javasolták 1991-ben Magyarországnak is az amerikai tanácsadók. A szakértők azonban tisztában voltak a módszer bonyolultságával, alkalmazásának rendkívüli nehézségeivel. Nyomatékosan hangsúlyozták, hogy ennek legfontosabb előfeltételei: részletes és összehasonlítható statisztikai idősorok, széles körű kutatói hálózat, valamint a prognosztizálásért felelős elemző-értékelő szakértői szervezet. Az amerikai szakértők a magyar viszonyokat tanulmányozva, az ajánlott rendszer teljes körű alkalmazásához szükséges „felkészülési időt" *másfél évtizedre* becsülték, és részletezték, hogy az „átmeneti periódusokban" milyen más módszerekkel lehet a feladatokat megoldani (*Godstein* [1992]. Az ajánlott, Magyarországon régóta ismert alternatív módszerek többsége a most folyó munkában is alkalmazásra került.

tás sem, amely az 1990. évi népszámlálás ágazati-foglalkozási mátrixára kívánta építeni a munkaerő-prognózist.[5] Éppen ezért kellett az előrejelzést több lépcsőben, egymást ellenőrző és kiegészítő módszerekkel kidolgozni.

A nómenklatúra

A prognózisok nómenklatúráinak jelentősége kiemelkedő, mivel *meghatározzák az előrejelzés körét és részletezettségét*. Ennek ellenére kidolgozásukat a legtöbb módszertani útmutató egyszerű technikai feladatként említi meg, és a statisztikai osztályozási rendszerből kiemelt részletes nómenklatúra alkalmazását javasolja.

Az előrejelzések megbízhatósága azonban a részletezettséggel fordított arányban csökken. A statisztika által regisztrált foglalkozások jelentős része kicsi, létszámuk távlati előrejelzésének lehetősége kétséges, szükségessége kevéssé indokolható. Ráadásul felesleges az előrejelzés kiterjesztése azokra a nagyszámú foglalkozásokra, amelyek a gyakorlatban elkülönülnek, de azonos alapképzettséget igényelnek.

A prognosztizálás során alkalmazott nómenklatúra legfontosabb rendező elvének a *konvertibilitást* tekintjük. Olyan csoportosítást ésszerű kialakítani, amely aggregálja azokat a foglalkozásokat, amelyek gyakorlásához, *ésszerű szakosítás esetén*, azonos alapképzés szükséges. Ezenkívül az egyes foglalkozások *méretnagyságát* is figyelembe kell venni, és az előrejelzést azokra a foglalkozási csoportokra célszerű koncentrálni, amelyek a foglalkoztatottak többségét magukban foglalják. Ezeket az elveket követi a jelenlegi nómenklatúra, amely végül is mindössze 18 ágazatra, 30 foglalkozási csoportra és 5 képzettségi szintre terjed ki.[6]

Az aggregált csoportosítási rendszer azonban más fogyatékosságot foglal magában, mivel a konvertibilitás és a méretgazdaságosság kritériumai számos esetben ütköznek egymással, és csak kompromisszumokkal érvényesíthetők. Ezért egyes aggregált csoportok értelmezése további elemzést igényel.

Foglalkozás és képzettség

A munkaerő-keresleti prognózis a statisztika által regisztrált foglalkozásokra vonatkozik. A munkaerő-kínálatot a képzés szakirányai és szintjei strukturálják. *A kereslet és a kínálat struktúrái tehát eltérőek.* A foglalkozás és a képzettség csupán a foglalkozások egy részében azonosítható. Jóval szélesebb körben a foglalkozás csak a képzettség szakirányát jelzi világosan, a szintjét nem, noha a különböző szintű képzettségek helyettesíthetősége is jelentős. A foglalkoztatottak további nagy része olyan munkát vé-

[5] Ezt javasolta az előkészítő munkát végző PM Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet. A prognózis azonban még az 1990. évi népesség számának korrekcióját is szükségessé tette. Még nagyobb módosítást igényeltek volna a foglalkozásstatisztikai adatok, mivel az aktív keresők tartalmilag elavult kategóriájának alkalmazása miatt a népszámlálás mintegy 800 000 foglalkoztatottat az inaktív népességhez sorolt, a részletes foglalkozási-képzettségi adatait tartalmazó 20 százalékos minta feldolgozása pedig csak nemrég kezdődött el.

[6] Még ez az aggregált nómenklatúra is alig megoldható nehézségek elé állította a jelenlegi gazdaságstatisztikát és a prognosztizálás szakértőit. Merőben más a helyzet például az Egyesült Államokban, ahol a statisztikai adatok, a kiterjedt kutatói hálózat és a központi szakértői szervezet fejlettsége lehetővé teszi, hogy két évenként egymást korrigáló távlati munkaerő-prognózisokat készítsenek 250 ágazatra és ágazatonként 500 foglalkozási csoportra.

gez, amely különböző képzettséggel elvégezhető, illetve a szükséges ismeretek a gyakorlatban is elsajátíthatók.[7]

A jelenlegi magyarországi körülmények között elsősorban az okozza a nehézségeket, hogy a foglalkozás és képzettség megbízható összekapcsolásához szükséges statisztikai adatok, kutatások és szakértők nagyrészt hiányoznak, mivel a hosszú ideje fennálló érdektelenség miatt a munkaerő-struktúrával ez idő szerint egyetlen kutatóhely sem foglalkozik, a kongruencia-, illetve foglalkozásmobilitási statisztika már a nyolcvanas években leépült, és megszűnt a pályakezdő fiatalok elhelyezkedésének intézményes megfigyelése is.

Ebben a helyzetben csak arra van lehetőség, hogy a foglalkozások osztályozási rendszere és a foglalkozási statisztikák alapján létesítsünk kapcsolatot a foglalkozások és a képzettség között.[8] A probléma megoldásához segítséget nyújt, hogy egyes foglalkozások gyakorlásához szükséges képzettség szintje és szakiránya a hazai foglalkozások osztályozási rendszere alapján megállapítható,[9] más foglalkozásokról pedig a FEOR, illetve a nemzetközi és hazai tapasztalatok alapján indokolt feltételezésekkel lehet élni.

Az ezek alapján kidolgozott nómenklatúra azonban egy irányban, mégpedig lefelé növeli az előrejelzés hibahatárát. A foglalkozás és képzettség közvetlen összekapcsolása ugyanis implicite feltételezi, hogy az egyes foglalkozási csoportokhoz tartozók adott szakirányú és szintű képzettséggel rendelkeznek. A valóságban azonban a legtöbb foglalkozásban a formálisan nem képzett vagy nem a feltételezhető képzettséggel rendelkezők aránya jelentős, vagyis számottevő a *vertikális és a horizontális inkongruencia.*[10] Ezek közül a szokásszerűen felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozások számát növelő pozitív vertikális inkongruencia miatt ez az eljárás is növelheti a prognosztizált keresletet, de az ellenőrző vizsgálat szerint az előrejelzés kiindulópontjaként jól alkalmazható, mivel a lefele és felfele[11] irányuló vertikális inkongruencia, illetve mobilitás hatásai – legalábbis a vizsgált körben és 1990-ben – nagyjából kiegyenlítődtek hazánkban. A jövőre vontakozó prognózisban azonban ez az eljárás valószínűleg eléggé növeli a diplomások iránti becsült keresletet.

A szakközépiskolai és a szakiskolai[12] képzettségi szintek esetében jóval nagyobb eltérésekre vezethet az alkalmazott nómenklatúra. Ez azonban nem jelent nagy kockázatot a prognosztizálásban, mivel *a közoktatás és a szakoktatás már folyamatban levő korszerűsítése a gimnáziumi és a szakközépiskolai oktatás éles elkülönülésének, valamint a szakközépiskolai képzés eddigi túlspecializáltságának megszűnését fogja eredményezni, a szakoktatás súlypontja pedig fokozatosan a középiskola utánra tolódik át, és az eddiginél jóval differenciáltabb és rugalmasabb lesz.*

Jóval több problémát jelez a szakirányok szerinti struktúra adatforrásainak összehasonlítása, mivel a foglalkozási mobilitás következtében – amit a szakképzés számottevő eltérése

[7] Az előrejelzés e technikainak tűnő problémájából az is következik, *hogy a prognózisok annál megbízhatóbb információkat adhatnak az oktatás számára, minél kisebb és minél később kezdődik a specializáció*, ami annak is alapvető feltétele, hogy a munkaerő könnyen tudjon alkalmazkodni a gyorsan változó követelményekhez, és a *szakképzés a foglalkozási mobilitást és ezzel a munkapiac flexibilitását is előmozdítsa.* Az elmúlt években a szakoktatás ebben az irányban kezdett elmozdulni, a felsőoktatás jó részében azonban inkább a túlzott, illetve korai specializáció kiterjesztése folyik.

[8] Ezt a célt már az 1988-ban átdolgozott Nemzetközi Foglalkozás Osztályozási Rendszer is kitűzte (*ISCO-88* [1990]), megvalósítását ma az Európai Unió is szorgalmazza (*ISCO-88* [1994]).

[9] A foglalkozások egységes osztályozási rendszeréről (FEOR) szóló 9029/1993 KSH közlemény II. melléklete szerint „A 2. főcsoport a mai értelmezés szerint az egyetemi, főiskolai szintnek megfelelő szaktudást igénylő foglalkozásokat tartalmazza."

[10] A kivételek közé tartoznak például az orvosok, jogászok stb.

[11] Az 1990. évi népszámlálás szerint Magyarországon 23 ezer diplomás dolgozott munkásmunkakörben, több mint 12 ezer mérnök művezetői, gyártás-előkészítői, programozói foglalkozásban stb. Fel kell figyelni arra, hogy ugyanakkor Németországban 9,5 millió munkás (művezető nélkül) közül mindössze 8400-an rendelkeznek felsőfokú végzettséggel (*Henninges* [1996]).

[12] Szakmunkásiskolai és szakiskolai képzés együtt.

a munkaerő-kereslettől és az elmúlt évek gyors és radikális gazdasági szerkezetváltása fel is erősített – a megszerzett képzettség és a gyakorolt foglalkozás eltérése jelentős. Nyilvánvaló például, hogy a műszaki és különösen a mezőgazdasági szakmák tartós túlképzése, és ezzel párhuzamosan az ipari és mezőgazdasági termelés visszaesése és szerkezeti átalakulása következtében az e szakmákban kiképzettek jelentős része ma olyan foglalkozást gyakorol, amelyek részben vagy egészben eltérnek szakképzettségüktől, és ezeket a foglalkozásnak megfelelő szakirányba sorolják. Ez magyarázza, hogy például a gazdasági jellegű foglalkozásokban minden szinten sokkal többen, a műszaki és mezőgazdasági foglalkozásokban jóval kevesebben dolgoznak, mint amennyien ilyen szakképzettséget szereztek.

A munkaerő-kereslet prognózisa

Gazdasági növekedés – munkaerő-kereslet

A gazdasági növekedés prognosztizálása meghaladja a munkapiaci előrejelzés feladatkörét.[13] Magyarországon azonban, ahol a rendszerváltás kezdetén – más posztszocialista országoktól eltérően – felszámolták a kormányzat egyetlen gazdaságpolitikai tervező központját és sokévi szünet után csak most merült fel a stratégiai tervezés szükségességének gondolata, a munkaerő-kereslet előrejelzéséhez kénytelenek voltunk a gazdasági növekedés lehetséges pályáit is áttekinteni.

A modellszámítások variánsai szerint a 2010-ig várható évi átlagos gazdasági növekedés 1,7 százalék és 3,9 százalék között alakulhat. (*Lóránt* [1996].) A gazdasági fejlődés távlatait áttekintő tanulmányban (*Hetényi* [1995]) bemutatott prognózisok, illetve forgatókönyvek növekedési ütemei évi 1 százalék és 3,5 százalék között változnak. Gazdaságtörténeti adatok szerint a fejlett tőkés országok gazdaságai a század első felében, valamint az elmúlt két évtizedben nagyjából évi 2 százalékkal növekedtek. Évi 3-4 százalék vagy ennél gyorsabb növekedés csak a második világháborút követő két évtized tartós konjunktúrájának korszakát jellemezte. Ennél nagyobb növekedési ütem jelenleg csak Japánban, Dél-Koreában és néhány más kelet-ázsiai országban tapasztalható. (*Maddison* [1995].)

A modellben feltételezett magyarországi gazdasági növekedés minimuma és maximuma közötti különbség nagy; nagyobbrészt a termelékenység, kisebb részben a foglalkoztatottság változásaiban csapódik le, és még mérsékeltebb a hatása a gazdasági aktivitásra. (*Tímár* [1996*c*].) A növekedés prognosztizált határértékei közötti változás többféle kombinációban mehet végbe. A termelékenység lassúbb vagy gyorsan emelkedése azonos gazdasági növekedés mellett emelheti vagy csökkentheti a foglalkoztatottak számát. A népesség aktivitását gazdaságon kívüli tényezők is nagymértékben befolyásolják. Mindezeken túl, a gazdasági növekedés hosszú távú prognózisainak bizonytalansága különösen jelentős egy kis ország esetében, és a már elkészült prognózisok módosítása olykor már rövid idő után indokolt lehet.[14]

[13] A legtöbb nyugati országban gazdaságpolitikai csúcsszervezetek dolgozzák ki a munkaerő-előrejelzéshez is felhasznált gazdasági prognózisokat. Az Egyesült Államok politikai és kormányzati rendszerének sajátosságai magyarázzák, hogy ott a munkaügyi kormányzat statisztika irodája (BLS) a munkapiaci előrejelzés számára komplett gazdaságnövekedési prognózist is készít.

[14] Az előrejelzések bizonytalanságait és az ezekből eredő kockázatot korlátozhatja a „csúszó" tervezés, azaz ha a prognózisokat rövid időközökben, egymást átfedő időtávra, újra és újra kidolgozzák. Ez esetben az egymást követő prognózisok a változó eseményeknek és az új felismeréseknek megfelelően folyamatosan ellenőrzik és korrigálják az előrejelzést. Magyarországon például 1965 és 1985 között öt évenként készültek 15-20 éves munkaerő-prognózisok, az Egyesült Államokban hasonló okokból két évenként készítenek új távlati előrejelzéseket.

Jelenleg valószínűnek tűnik, hogy a gazdasági növekedés kedvező esetben sem fogja a következő 15 év átlagában az évi 3 százalékot érdemlegesen meghaladni, és a termelékenység és a termelés növekedése közötti rés az eddig feltételezettnél kisebb lehet. Ekkor a foglalkoztatottak száma kedvező esetben sem fogja elérni a 4,5 millió főt. A gazdaság lassúbb növekedése esetén azonban az is előfordulhat, hogy a munkaerő-kínálat nyomása alatt a foglalkoztatottak száma a feltételezettnél nagyobb lesz, azaz kisebb lesz a termelékenység emelkedése. A legújabb becslések szerint *a munkanélküliek száma kedvező fejlődés esetében is megközelítheti a 200 ezer főt, kedvezőtlenebb esetben pedig elérheti vagy meghaladhatja a 400 ezret,* de a prognózisban munkaerő-keresletként értelmezett gazdaságilag aktív népesség száma kevéssé változna.

A fentiekre tekintettel azt tartottuk célszerűnek, ha a keresleti struktúra prognózisait a gazdaságilag aktív népesség minimum- és maximumváltozatainak középértékére építjük, mivel a gazdasági növekedés lehetséges változatai fontos szerepet játszanak az oktatás és képzés tartalmi korszerűsítésében és a szakképzés specializálódásában, de a foglalkozás/képzettség prognosztizált struktúráját és ezzel a szakképzéssel szembeni igényeket kevéssé módosítják.

Az ágazati struktúra változásai

A foglalkoztatottak ágazatok szerinti megoszlása folyamatosan és tendenciaszerűen változik. Az elmúlt két évtizedben a fejlett országokban jórészt lezárult a mezőgazdaságban foglalkoztattak arányának gyors csökkenése, megkezdődött a szekunder szektor részarányának mérséklődése, és gyorsan nőtt a tercier szektorban dolgozók aránya.

1. táblázat

A foglalkoztatottak ágazati megoszlása az Európai Unió tagországaiban (1975–1994)

Ország	GDP/fő Ausztria=100	Mezőgazdaság		Ipar és építőipar		Szolgáltatások	
	1993	1975	1994	1975	1994	1975	1994
Belgium	101	3,8	2,9	39,6	28,9	56,5	68,2
Dánia	101	9,8	5,0	31,5	26,5	58,7	68,5
Ausztria	100	12,5	7,1*	40,9	35,1*	46,5	57,9*
Franciaország	98	10,3	5,2	38,6	26,9	51,1	67,9
Németország	97	6,8	3,3	45,4	37,0	47,8	59,7
Hollandia	92	5,7	4,0	34,9	23,4	59,4	72,7
Olaszország	92	15,8	7,7	38,5	32,1	45,7	60,2
Egyesült Királyság	89	2,8	2,1	40,4	27,8	56,8	70,1
Svédország	88	6,4	3,4*	36,5	25,3*	57,1	71,1*
Finnország	81	14,9	8,6	36,1	26,3	49,0	65,1
Írország	72	22,4	13,2	31,8	27,2	45,8	59,6
Spanyolország	70	22,1	9,9	38,3	30,1	39,7	60,0
Portugália	62	33,9	11,8	33,8	32,5	32,3	55,8
Görögország	56	33,2	20,8	29,2	23,6	37,5	55,6

*1993. évi adatok.

Ettől a trendtől a „szocialista iparosítás" évtizedei alatt abban különböztek az európai államszocialista országok, hogy gazdasági fejlettségükhöz képest a mezőgazdaság részaránya igen alacsonyra csökkent,[15] a szolgáltatásoké pedig lassan emelkedett. A rendszerváltás néhány éve alatt azonban gyors változások következtek be, különösen Csehországban és Magyarországon. A foglalkoztatottság radikális leépülése jóformán csak a mezőgazdaságot, ipart és építőipart érintette. Ezért a mezőgazdaság, valamint az ipar és építőipar részaránya alacsonyabb szintre süllyedt, mint a jóval fejlettebb országokban, a szolgáltatásoké pedig megközelítette vagy meghaladta más, fejlettebb országok hosszú évtizedek alatt kialakult struktúráját.

E nem szerves fejlődés hatását növelte, hogy a tercier szektorban a kereskedelmi és üzleti szolgáltatások növekedésnek indultak, a legnagyobb munkaadónál, az államháztartásban pedig a változatlanul „puha költségvetési korlát" miatt a foglalkoztatottak száma alig változott, és így részarányuk ugrásszerűen megnőtt. Az így „eltorzult" új ágazati struktúra ezért nem mutat korrelációt a gazdasági fejlettséggel (*Employment Observatory...* [1995]).

2. táblázat

A foglalkoztatottak ágazati megoszlása néhány közép-európai posztszocialista országban (1990–1994)

Ország	GDP/fő Ausztria=100	Mezőgazdaság		Ipar és építőipar		Szolgáltatások	
	1993	1990	1994	1990	1994	1990	1994
Csehország	44	11,8	3,9	45,3	24,1	42,9	62,0
Magyarország	*32*	*15,0*	*8,7*	*38,2*	*27,6*	*46,8*	*63,7*
Lengyelország	25	26,6	26,7	36,2	30,6	37,2	42,47

A 2010. évi ágazati struktúrára szakértői vélemények, nemzetközi összehasonlítás, valamint gazdaságnövekedési modellek minimum- és maximumváltozatai alapján öt variáns került kidolgozásra, és ezek elemzése alapján készült el a további munka kiindulópontjául szolgáló „mérlegelt" változat.

A prognózisváltozatok relatív megbízhatóságát érzékenységi elemzéssel ellenőriztük.[16] E szerint az ágazati prognózisok lehetséges eltérései elhanyagolható mértékben befolyásolják a nemzetgazdaság szakképzettség és foglalkozás szerint részletezett munkaerőkeresletét. Megvizsgáltuk azt is, mi a kereslet volumene és ágazati struktúrája, valamint a foglalkozási és képzettségi struktúra alternatív prognózisainak hatása a külön-külön a szakmák és szintek szerint részletezett összes munkaerő-keresletre. A vizsgálatok szerint e tényezők közül a foglalkoztatottak számának és ágazatok szerinti megoszlásának hatása valamennyi szakmai csoportban, de különösen a magasabb képzettségi szinteken csekély a foglalkozási struktúra ágazatonkénti változásának hatásaihoz képest.

Mindezek alapján megállapíthattuk, hogy a foglalkoztatottak, illetve a gazdaságilag aktívak létszámára és ágazatok szerinti megoszlására vonatkozó prognózisok, amelyek adatait a *3. táblázat* összefoglalóan mutatja be, eléggé megbízható alapot adnak az előrejelzés következő lépcsőjéhez, a foglalkozás és képzettség szerinti struktúra prognosztizálásához.

[15] Kivétel Lengyelország, ahol nem került sor a kisparaszti gazdálkodás felszámolására.

[16] Az ágazati struktúra öt alternatív variánsára az 1994. évi foglalkozási adatokat alkalmaztuk és ezek eredményeit hasonlítottuk össze.

3. táblázat
A foglalkoztatottak és a gazdaságilag aktívak megoszlása ágazatok szerint
(ezer fő)

Ágazat	1994 tény		2010 gazdasági aktivitás*		2010 mérlegelt	
	gazdasági aktivitás	foglalkoztatottság	minimum	maximum	gazdasági aktivitás**	foglalkoztatottság
Mezőgazdaság	410	342	310	327	*319*	301
Bányászat	54	42	35	37	*36*	34
Élelmiszeripar	225	188	200	210	*205*	194
Textil-, ruha- és bőripar	212	188	151	159	*155*	146
Egyéb könnyűipar	87	77	98	103	*101*	95
Vegyipar	106	96	106	112	*109*	103
Nemfém ásv., kohászat, fémipar	144	119	98	103	*101*	95
Gépipar	264	223	262	275	*269*	253
Egyéb ipar	4	35	35	37	*36*	34
Energia- és víztermelés	119	111	106	112	*109*	103
Építőipar	271	211	271	285	*278*	262
Kereskedelem és vendéglátás	688	603	754	794	*774*	731
Szállítás, posta, hírközlés	359	326	364	383	*374*	353
Pénzintézeti és egyéb gazdasági szolgáltatás	223	207	355	374	*365*	344
Közigazgatás és társadalombiztosítás	286	273	310	327	*319*	301
Egyéb szolgáltatás	211	196	266	280	*273*	258
Oktatás	462	353	426	448	*437*	413
Egészségügyi és szociális szolgáltatás	263	250	288	303	*296*	279
Nemzetgazdaság összesen	*4324*	*3840*	*4435*	*4669*	*4552*	*4297*
ebből:						
mezőgazdaság	410	342	310	327	*319*	301
ipar és építőipar	1522	1290	1362	1433	*1398*	1319
szolgáltatások	2392	2208	2763	2909	*2836*	2677

* 3. és 7. sz. EETFB-dokumentumok alapján.
** Foglalkozás és szintek szerinti munkaerő-kereslet számításának alapja.

A foglalkozási és képzettségi struktúra prognózisa

A foglalkozási és képzettségi struktúra prognosztizálása, egymással párhuzamosan, kétféle módszerrel történt. Egyfelől ötven ágazat több mint négyszáz szakértője kérdőíves felvétel alapján becsülte meg az egyes ágazatok munkaerő-struktúrájának várható változásait (*Az ágazatonkénti...* [1996]), másfelől elkészült a foglalkozási struktúra nemzetközi összehasonlító elemzése (*Révész* [1996*b*]), amely lehetővé tette az ágazati szakértői prognózis kontrollját és a véglegesnek tekintett „mérlegelt" változat kialakítását.

A prognózis középpontjába a felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozások iránti keresletet állítottuk, mivel az oktatás folyamatban levő kiterjesztése és korszerűsítése lényegesen *módosította a munkapiac és az oktatás közötti korábbi összefüggéseket.* A közoktatás-politika fő stratégiai célja ma már az, hogy 2010-ig a fiatalok nagy többsége befejezett középiskolai végzettséget szerezzen. (*Közoktatás...* [1994]) A tartalmi korszerűsítés során pedig

a gimnázium és a szakközépiskola jellege és képzési célja közötti eddigi éles különbség fokozatosan megszűnik. A gimnáziumokban gyakorlatias tagozatok (szakirányok) alakulnak ki, a szakközépiskolák pedig az eddigi szűk szakosítás helyett több szakmára alapozó szakirányú képzést fognak nyújtani. Ezzel párhuzamosan a mai szakmunkás-iskolai és szakiskolai képzés növekvő része a középiskola utáni időszakra tolódik át, időtartamban és tartalomban differenciáltabb lesz és közvetlenebbül fog igazodni a munkapiaci kereslethez.

Az előzőekből következően *a közoktatás fejlesztésében jelentősen csökken a középfokú képzettségű munkaerő iránti kereslet meghatározó szerepe.* Fejlődését a jövőben – az általános alapoktatáshoz hasonlóan – *elsősorban demográfiai és társadalmi tényezők határozzák meg.* A munkaerő-prognózisok aktuális jelentősége főként az, hogy ezek alapján határozottabban és gyorsabban mehet majd végbe a szakközépiskolák és különösen a szakiskolák és a szakmunkásiskolák tartalmi és szerkezeti modernizálása.

Az előzőekhez képest a diplomások iránti kereslet reális megítélésének fontossága megnőtt, mivel mind a munkapiac strukturális egyensúlyában, mind az oktatás fejlesztési stratégiájában a felsőoktatás vertikális és horizontális struktúrája egyre nagyobb szerepet játszik. Az elmúlt fél évtized radikális mennyiségi fejlesztése következtében a felsőoktatás kiterjedtsége – a valóságban már működő „szakfőiskolai"[17] képzés nélkül is – ma már megközelíti vagy meghaladja több, hazánknál két-háromszor fejlettebb európai ország szintjét és – a 18 éves fiatalok számának gyors csökkenése miatt – 2000-re előreláthatólag meghaladja az OECD európai tagországainak átlagát.[18]

A felsőoktatás szerepét a munkapiac egyensúlyában az is növeli, hogy a magyar felsőoktatás jelentős része nem alapozó képzést, hanem túlspecializált szakképzést ad. Szakmai struktúrája pedig jórészt még mindig a „szocialista nagyipar és nagyüzemi mezőgazdaság" múltbeli követelményeit tükrözi. Mindez *növekvő kockázatot jelent a munkapiac számára, csökkenti az oktatás modernizálásához felhasználható erőforrásokat, és társadalmi konfliktusok potenciális forrása.* A problémák megoldásának nélkülözhetetlen feltétele a diplomások iránti munkaerő-kereslet volumenének, szintek és szakirányok szerinti összetételének reális megítélése. Ezzel összefüggésben kell figyelembe venni, hogy a diplomások iránti keresletet az is meghatározza, hogy azonos szakmai csoporton belül mennyi és milyen tudással rendelkező kisegítő szakszemélyzet áll rendelkezésre.

Egészében véve a magyar ágazati szakértők a munkaerő szerkezeti változásának ugyanolyan irányú változását irányozták elő, mint amit a nemzetközi összehasonlító elemzés jelzett. Figyelemre méltó, hogy a szakértők igen reálisan értékelték az új típusú „szakfőiskolai" képzés szerepét a felsőfokú képzettségű szakemberek iránti kereslet kielégítésében. A demográfiai adatok szerint Magyarországon, 1994-ben, a felsőfokú képzettségűek 41 százaléka egyetemi, 59 százaléka főiskolai végzettséggel rendelkezett. A szakértők szerint 2010-ben a diplomások 42 százaléka végezne olyan munkát, amely egyetemi, 34 százaléka főiskolai és 24 százaléka „szakfőiskolai" végzettséget igényelne.[19]

[17] Az új felsőoktatási törvény az egész felsőoktatást jellemző, tehát specifikusan értelmezhetetlen „akkreditált iskolarendszerű felsőfokú szakképzés" nevet adta a „post-secondary" oktatásnak. E praktikusan is nehezen alkalmazható hosszú megnevezés helyett a szakértők által annak idején javasolt egyszerűbb „szakfőiskolai" nevet használjuk e tanulmányban.

[18] 1990 óta a felsőoktatás első évfolyamára felvett hallgatók száma több mint a kétszeresére emelkedett. Az OECD a felsőoktatás mennyiségi fejlettségének mérésére az első évfolyamra felvett új hallgatók számát viszonyítja a 18 vagy 19 éves korosztály létszámához.

[19] A gyakorlati szakemberek javaslata nagyjából megfelel a fejlett országok jó részében megfigyelhető arányoknak. Állásfoglalásuk élesen különbözik a hazai felsőoktatás egy részének a post-secondary képzéssel szembeni ellenállásától (a hatvanas évek közepén az egyetemek hasonló ellenállása előzte meg a főiskolai képzés bevezetését), aminek következtében az 1993. évi felsőoktatási törvény teljesen mellőzte, az 1996. évi új törvény pedig oly ellentmondásosan szabályozta ezt az új képzési típust, hogy az a jelenlegi feltételek fennmaradása esetén valószínűleg nagyrészt átkerül a szakközépiskolákhoz és a technikusképzés csendes kimúlásához fog vezetni.

A szakmák többségében az ágazati szakértők a felsőfokú végzettségűek arányának igen mérsékelt, 1,1-1,5-szörös növekedését javasolták. A műszaki, a mezőgazdasági és a gazdasági szakmákban azonban a diplomások oly nagy mértékű növekedést tételeztek fel, amit sem a nemzetközi, sem a magyar munkapiac tapasztalatai nem igazolnak.

Az államszocialista korszak iparosítása, nagyüzemi mezőgazdasága és a direktív gazdaságirányítási rendszer több évtizedes korszakának következményeként a felsőfokú képzettséget igénylő műszaki, mezőgazdasági és természettudományi foglalkozásúak (összevontan a „műszakiak"[20]) tízezer foglalkoztatottra jutó száma már 1994-ben is a nemzetközileg kiemelkedően magas 310 fős szinten volt. Még az államszocialista rendszer fennmaradása sem igazolhatta volna azonban az ágazati szakértők által 2010-re becsült 727 fős ellátottsági szintet, amelyet megközelítő értékre sem található nemzetközi példa. Ezt mutatja a *4. táblázat*.

4. táblázat

Tízezer foglalkoztatottra jutó felsőfokú képzettségű foglalkoztatott, foglalkozási csoportok szerint különböző országokban

Ország	Év	Műszaki*	Orvos**	Pedagógus	Jogász
Ausztria	1990	243	..	433	57
Svájc	1990	198	71	354	34
Németország	1993	276	68	311	26
Spanyolország	1990	..	95	264	53
Franciaország	1990	175	104	374	14
Hollandia	1990	196	60	500	41
Norvégia	1990	150	68	630	24
Finnország	1990	254	109	419	27
Svédország	1991	..	..	481	27
Egyesült Királyság	1990	192	65	424	52
Átlag		202	80	429	36
Magyarország	1994	310	83	511	42
	2010***	727	102	512	48
Egyesült Államok	1992	194	68	494	59
	2005****	260	87	661	75

* Mérnök, agrármérnök, természet- és egzakt tudományok, számítástechnikai szakmák együtt.
** Orvos, fogorvos és gyógyszerész együtt (egyes országokban gyógyszerészek nélkül).
*** Ágazati szakértők előrejelzése szerint.
**** The American Work Force: 1992–2005, BLS Bulletin 2452. Washington, 1994.

Az orvosok, a pedagógusok és a jogászok relatív száma Magyarországon 1994-ben meghaladta a gazdaságilag két-háromszor fejlettebb európai országok átlagát. A hazai „műszaki" szakember-ellátottság e mutató szerint másfélszerese az európai és az egyesült államokbeli ellátottsági szintnek.

Az ágazati szakértők 2010-re az orvos-, a pedagógus- és a jogászellátottság mérsékelt növelését javasolják. A műszaki szakemberek aggregált csoportjában viszont a jelenlegi magas ellátottsági szintet a két és félszeresére emelnék, amit a nemzetközi összehasonlítás és a hazai gazdasági növekedés eddig ismert vagy elképzelhető legkedvezőbb forgató-

[20] Kellő részletezettségű adatok hiányában az országok jó részében e csoportok nem különíthetők el jól egymástól. Ezért a nemzetközi összehasonlító tanulmány összevontan, „műszakiak" csoportjaként vizsgálta létszámuk alakulását. Ebben az értelemben használjuk ezt a kifejezést itt és a továbbiakban.

könyvei *sem indokolnak*. Az ágazati szakértők prognózisa tehát további elemzést igényel. Az egységes bázisú ellátottsági indexek ugyanis az egyes szakmák, illetve országok szakember-ellátottsága között olyan nagy különbségeket mutatnak, amit azok gazdasági fejlettsége és szerkezete, valamint kultúrájuk eltérései nem indokolnak. Ezért a következőkben néhány szakma tevékenységi körére vonatkoztatott *specifikus indexek* alapján hasonlítjuk össze az országok szakember-ellátottságát.

5. táblázat

A „felsőfokú" szakember-ellátottság nemzetközi összehasonlítása

Ország	Időpont	Tízezer			
		termelésben foglalkoztatottra jutó műszaki*	foglalkoztatottra jutó jogász	lakosra jutó orvos**	5-16 éves fiatalra jutó pedagógus
Svájc	1990	434	34	38	1072
Németország	1993	681	26	31	1109
Franciaország	1990	499	14	41	1466
Ausztria	1990	600	57	..	1042
Finnország	1990	651	27	56	1261
Norvégia	1990	495	24	34	1652
Egyesült Királyság	1990	624	52	30	1051
Hollandia	1990	645	41	26	1140
Átlag		579	34	37	1224
Magyarország	1994	729	42	34	1000
Egyesült Államok	1990	889	59	32	1143

* Az iparban, az építőiparban és a mezőgazdaságban foglalkoztatottakra jutó mérnöki, agrármérnöki, egzakt, természettudományi és számítástechnikai szakmák együtt.

** Orvos, fogorvos és gyógyszerész együtt (egyes országokban gyógyszerészek nélkül).

A specifikus ellátottsági mutatók szerint a műszaki szakemberrel való és a pedagógusellátottságnak a *4. táblázatban* mutatkozó nagy különbségei jórészt eltűntek; az európai országok szakember-ellátottsága eléggé kiegyenlített. Az európai átlaghoz képest Magyarország műszaki és jogászellátottsága e mutatók alapján is magas; orvosellátottsága az európai és az Egyesült Államok közötti szinten van.

Meglepő különbségeket mutatnak a specifikus indexek a hazai pedagógusellátottság és az Egyesült Államok műszakiszakember-ellátottsága esetében. A pedagagógusellátottságnak az új index alapján alacsony hazai szintjét a demográfiai hullám magyarázza. Az 1994. évi ellátottság azért látszik olyan alacsonynak, mert a viszonyítási alap, az 5–19 évesek száma, ebben az időszakban volt a legmagasabb. A többi országban ilyen „demográfiai hullám" nem volt. Ugyanezen okból a 2010-re prognosztizált index a többi országnál magasabb ellátottságot jelez.

Érdekes és tanulságos, hogy a specifikus mutató szerint az Egyesült Államok műszakiszakember-ellátottsága az európai átlag másfélszeresére ugrott. Ezt a nagy különbséget az Egyesült Államoknak az európaitól jelentősen eltérő ágazati struktúrája és nagyhatalmai pozíciójából eredő gazdaságpolitikai, illetve geopolitikai stratégiája magyarázza. Az Egyesült Államok feldolgozóiparában már 1990-ben is a foglalkoztatottak alig 16 százaléka dolgozott, és 2005-re ez az arány 13 százalék alá csökken. Az Egyesült Államok jó ideje jelentős termelőtőkét helyez ki külföldre. A termelés kutatási-fejlesztési bázisa azonban otthon marad, és ehhez társul a különlegesen szakemberigényes atom- és

űrkutatás, valamint hadiipar kutatói-fejlesztői állománya. Ezért, ha az összes foglalkoztatotthoz viszonyítjuk az amerikai műszakiszakember-létszámot, úgy az Egyesült Államok ellátottsági szintje közel azonos az európai átlaggal, de messze elmarad a jelenlegi magyarországi szinttől. Ha a viszonyítási alap az alapvető termelőágakban foglalkoztatottak, akkor az amerikai műszakiszakember-ellátottság jóval meghaladja az európai átlagot, és kissé magasabb a hazai ellátottság szintjénél.

Mindez korántsem csupán látszat, hanem inkább a nemzetközi összehasonlítás bonyolultságát mutatja, és jelzi, milyen sokféle tényező határozza meg egy ország munkaerőkeresletét egy-egy szakmai csoportban. Anélkül hogy ennek további kifejtésében elmélyednénk, ismételten fel kell hívnunk a figyelmet, hogy a nemzetközi összehasonlító tanulmány megállapítja: a diplomások iránti keresletet nagymértékben befolyásolja a „technikusok" száma és képzettsége. Példaként megemlítjük, hogy Magyarországon ma egy orvosra nem egész két paramedikális személyzet jut, és ezeknek mindössze 9 százaléka rendelkezik főiskolai végzettséggel. Az Egyesült Államokban az orvosok relatív száma kissé alacsonyabb a hazainál, de az egészségügy szakemberekkel való ellátottsága mégis jóval kedvezőbb, mivel ott egy orvosra közel öt asszisztens, ápolónő stb. jut, és ezeknek több mint fele felsőfokú végzettségű.

A műszaki szakemberek iránti kereslet szakértői javaslatát megközelítő túlzásnak minősül a nemzetközi összehasonlítás tükrében a diplomás gazdasági szakemberek iránti kereslet becslése, amit feltehetően az e szakmákban az utóbbi években kialakult nagy hiány magyaráz. E szakmai csoportban a nemzetközi összehasonlító adatok különösen bizonytalanak, ezért a *4.*, 5. és *6. táblázatban* nem tüntettük fel ilyen adatokat. A töredékes információk azonban arra utalnak, hogy az ágazati részprognózisok összegeként olyan kiugróan magas ellátottsági szint alakulna ki 2010-re, ami messze felülmúlná bármely élcsoportbeli ország gazdasági szakemberekkel való ellátottságát, noha előre látható, hogy Magyarország fejlettsége 2010-ben az összehasonlított országok mai gazdasági fejlettségétől még mindig elmarad.

A munkaerő-kereslet „mérlegelt" prognózisa

A munkaerő-kereslet *volumenének és ágazatok szerinti megoszlásának* a további számítások alapjául szolgáló „mérlegelt" prognózisát a *3. táblázatban* már bemutattuk. Az előzőekben foglaltak alapján állapítottuk meg a munkaerő-struktúra reális, „mérlegelt" változatát, és számszerűsítettük a foglalkozás és képzettség szerint részletezett munkaerőkeresletet. Ehhez *alapul vettük az ágazati szakértői becslések* összegezéseként kialakult munkaerő-struktúrát, és azokban a csoportokban, amelyekben a nemzetközi összehasonlítás azt indokolta és feltétlenül *szükségessé* is tette, módosítottuk a szakértői becslés aggregált ellátottsági indexeit. Ezek dezaggregálása során, a munkaerő-kereslet számszerűsítésekor azonban ismét igazodtunk a hazai szakértők által javasolt struktúrához. A *6. táblázatban* összefoglalóan bemutatjuk a kiindulópontul szolgáló aggregált ellátottsági indexeket és azok „mérlegelt" változatát.

Az összevont foglalkozási csoportok többségében a nemzetközi összehasonlító adatok alapján és a munka jelenlegi fázisában a hazai szakértői előrebecslések reálisnak tűnnek. A műszaki és a gazdasági foglalkozások csoportjában, az előzőekben részletezett okok miatt, az ágazati szakértői javaslatok végeredménye *feltétlenül módosítást igényelt*. A korrekció során azonban nem törekedtünk arra, hogy a szakember-ellátottság területén fennálló relatív előnyünket csökkentsük. Ezért azzal a nagyvonalú feltételezéssel éltünk, hogy a műszaki csoportban a felsőfokú szakember-ellátottság 2010-ben érje el a jelenlegi

6. táblázat

A tízezer foglalkoztatottra jutó felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak száma*

Szakmai csoport	Nemzetközi			Magyarország		
	minimum	maximum	átlag	1994 tény	2010 becslés	2010 „mérlegelt"
Műszaki	N 150	D 276	202	310	727	*404*
Orvosi	NL 60	FIN 109	80	83	102	*102*
Pedagógiai	D 311	N 630	429	511	512	*512*
Jogi	F 14	GB 52	36	42	48	*48*
Gazdasági	..	..	..	213	771	*404*
Egyéb szolgáltatói csoport	..	..	..	150	235	*235*

* A betűk a gépkocsi-országjelekkel jelzik az országot. (D: Németország, F: Franciaország, GB: Nagy-Britannia N: Norvégia, NL: Hollandia, FIN: Finnország.) Az összevont szakmai csoportok tartalmáról az előző fejezetek lábjegyzetei tájékoztatnak. A nemzetközi összehasonlítás már említett bizonytalanságai miatt a gazdasági és az egyéb szolgáltatói és humán foglalkozási csoportok esetében nem tüntettünk fel nemzetközi adatokat.

nyugat-európai és amerikai szakember-ellátottság kétszeresét, és a gazdasági foglalkozásokban is ennek megfelelő legyen a hazai ellátottság szintje.

A *7. táblázat* összevont szakmai csoportok és képzettségi szintek szerint mutatja be az 1994. évi munkaerő-állományt és a „mérlegelt" prognózis alapján számszerűsített 2010. évi munkaerő-keresletet.

7. táblázat

A munkaerő-kereslet „mérlegelt" prognózisa összevont foglalkozási csoportok szerint (ezer fő)

Foglalkozási csoport	Képzettségi szint										
	egyetem	főiskola	szakfőiskola	összes felsőfokú		középiskola		szakmunkás		összesen	
	2010	2010	2010	1994	2010	1994	2010	1994	2010	1994	2010
Műszaki	45	36	31	100	112	148	375	951	847	1199	1334
Mezőgazdasági	6	5	5	12	16	9	33	209	142	230	191
Számítástechnikai, természettudományi	23	18	15	22	56	26	84	0	1	48	141
Egészségügyi	67	18	17	58	102	73	69	52	34	183	205
Pedagógus	100	116	17	221	233	26	13	0	0	247	246
Jogi	22	8	5	18	35	1	1	0	0	19	36
Gazdasági	59	64	61	92	184	585	811	464	393	1141	1388
Egyéb szolgáltatási	6	5	4	8	15	7	32	92	112	107	159
Egyéb humán	40	22	30	57	92	55	52	36	34	148	178
Szakkép. nem igénylő	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1002	674
Mindösszesen	368	292	185	588	845	930	1470	1804	1563	4324	4552

Ez a prognosztizált kereslet a nemzetközileg jelenleg is magas ellátottsági szint további, nagyarányú növelését irányozza elő még azokban a szakmákban is, amelyekben az ágazati szakértői javaslatok korrigálásra kerültek. Ezt bizonyítják a jelenlegi és a 2010-re prognosztizált kereslet alapján kiszámított specifikus ellátottsági mutatók.

8. táblázat
Tízezer főre jutó felsőfokú végzettségű szakember 1994-ben és 2010-ben a mérlegelt prognózis szerint

Ellátottsági mutató	1994	2010
Ipari és építőipari foglalkoztatottakra jutó műszaki (mérnök)	657	801
Ipari és építőipari foglalkoztatottakra jutó műszaki, számítástechnikai és természettudományi együtt	802	1202
Mezőgazdasági foglalkoztatottakra jutó mezőgazdasági	293	502
Összes foglalkoztatottra jutó gazdasági	213	404
Összes foglalkoztatottra jutó jogász	42	48
Összes foglalkoztatottra jutó számítástechnikai és természettudományi	51	123
Lakosságra jutó orvos, fogorvos, gyógyszerész	34	46
Lakosságra jutó összes egészségügyi	56	101
Lakosságra jutó személyi, humán és egyéb szolgáltató együtt	62	106
5–19 éves fiatalra jutó pedagógus	1000	1310

A jövő sohasem látható előre biztosan. Hasonló jellegű kvantifikált társadalmi előrejelzések hibahatárai sem állapíthatók meg pontosan. A *lehetséges hiba iránya* azonban elég nagy biztonsággal megállapítható. A rendelkezésre álló információk és a logika immanens törvényei alapján belátható, hogy a prognosztizált szakképzett munkaerő-kereslet – már csak az előrejelzés módszereiből következően is – *minden valószínűség szerint meghaladja a reálisan várható keresletet.* A „mérlegelt" kereslet végleges megítélése egy-két szakma alapadatainak ismételt felülvizsgálatát igényli. Meg kell továbbá vizsgálni azt is, hogy a szakképzés, különösen a felsőoktatás hogyan képes az eddigi struktúrától jelentősen eltérő igényekhez alkalmazkodni. Erre azonban csak a munkaerő-kínálati prognózis soron következő kidolgozása után adható válasz, amikor sor kerül *a felsőoktatással és a szakoktatással szembeni igény,*[21] *valamint a munkaerő-kínálat struktúrájának számszerűsítésére.* Ezek szembesítése és egyeztetése alapján történhet meg mindkét prognózis véglegesítése *és a munkapiaci egyensúly várható változásainak áttekintése. Ez adhat alapot az oktatás és szakképzés kvantifikált fejlesztési tervének és a foglalkoztatáspolitika távlati stratégiájának kidolgozására.*[22]

Hivatkozások

Az ágazatonkénti... [1996]: Az ágazatonkénti foglalkozási-képzettségi struktúrák előrebecslése. PM Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet, június, EETFB 9. sz. dokumentum.

Employment... [1995]: Employment Europe E.C. Brüsszel.

Employment Observatory... [1995]: Employment Observatory Central and Eastern Europe. No. 7-8.

KSH [1995]: A GDP 1993. évi nemzetközi összehasonlításának előzetes eredményei. KSH, Budapest.

Goldstein, H. A. [1992]: Jelentés a hosszú és középtávú foglalkoztatottságot előrejelző rendszer kifejlesztéséről. U.S. Bureau of Labor Statistics, World Bank, szeptember. (MüM fordítás.)

[21] Az oktatással szembeni igényt ugyanis nem a kereslet, hanem annak változása, a „természetes" veszteség (halálozás, nyugdíjazás) miatti utánpótlási szükséglet, valamint a mobilitási egyenleg együttesen határozzák meg, ami struktúrájában jelentősen eltérhet a munkaerő-kereslet összetételétől.

[22] Ez a folyamatban levő munka előreláthatólag 1996 végéig lezárul, és ekkor kerülhet sor az összefoglaló eredmények publikálására.

HENNINGS, VON H. [1996]: Steingende An forderungen im Arbeitsbereich Mitteilungen der Arbeitsmarkt und Berufsforschung, 29.

HETÉNYI ISTVÁN [1995]: A növekedés hosszú távú kilátásai 2010-ig, EETFB 2. sz. dokumentum.

ISCO-88 [1990]: ISCO-88 ILO, Geneva.

ISCO 88 (COM) [1994]: ISCO 88 (COM) University of Warwick, Institut for Employment Research, február.

A KÖZOKTATÁS... [1994]: A közoktatás fejlesztésének stratégiája. Tervezet. MKM, december

LÓRÁNT KÁROLY [19960]: A gazdasági szerkezet, a termelékenység és a munkaerő-kereslet várható alakulása 2010-ig. PM GII, EETFB 6. sz. dokumentum

MADDISON, A. [1995]: Monitoring the World Economy, 1820–1992. Kézirat.

A MUNKAERŐ ÁGAZATI ... [1996]: A munkaerő ágazati szerkezetének várható alakulása Magyarországon 2000-ben és 2010-ben. Szonda-Ipsos, január, EETFB 4. sz. dokumentum.

RÉVÉSZ ANDRÁS [1996*a*]: Az ágazatonkénti munkaerő-kereslet előrejelzése Magyarországon 2010-ig, EETFB 5. sz. dokumentum.

RÉVÉSZ ANDRÁS [1996*b*]: A foglalkozási struktúrák nemzetközi összehasonlítása, EETFB 8. sz. dokumentum.

TÍMÁR JÁNOS [1987], [1992]: Socio-economic Method of Strategic Planning of Education. Journal of Manpower, Volume 8. Number 4. 1987. Megjelent még: Theoratical Foundations of Development Planning. Vol. 3. Chapter 10. Concept Publishing Co. New-Delhi, 1992.

TÍMÁR JÁNOS [1996]: A munkaerő-kereslet ágazati struktúrája. Március, EETFB 7. sz. dokumentum.

TÍMÁR JÁNOS [1996*b*]: Munkaerő-kereslet foglalkozások és képzettség szerint 1994–2010. Augusztus. EETFB 10. sz. dokumentum.

TÍMÁR JÁNOS [1996]: A munkaerő-kínálat alakulása 2010-ig. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. november (1010–1032. o.)

Tóth István János

A nem regisztrált lakossági vásárlások mértéke és társadalmi összetevői

A tanulmány arra tesz kísérletet, hogy egy, a háztartások körében végzett kérdőíves felvétel alapján becslést adjon a rejtett gazdaság hatóköréről a kiskereskedelem és a lakossági szolgáltatások területén. Megvizsgálja a nem regisztrált piacokon való vásárlási hajlandóság és a háztartások egyes jellemzői közötti kapcsolatokat. A vizsgálatból kiderült, hogy a felmért cikkek körében a nem regisztrált kiadások aránya az összes kiadásban 16-22 százalék körüli értékre becsülhető. A nem regisztrált vásárlások arányai és a háztartások egyes jellemzői közötti összefüggések vizsgálata pedig arra utal, hogy a nem regisztrált vásárlások mértéke nem elsősorban a háztartás jövedelem-nagyságától függ. Az összes kiadást tekintve a legerősebb hatást a háztartás lakóhelyével összefüggésben találhatjuk, ami aláhúzza a nem regisztrált vásárlások magyarázatában a vevő tranzakciós költségének fontosságát.*

A háztartások körében végzett kérdőíves felvétel[1] alapján becsültük a rejtett gazdaság[2] hatókörét a kiskereskedelem és a lakossági szolgáltatások területén. Bár a nem regisztrált piacokon való vásárlási hajlandóság és a háztartások egyes jellemzői közötti kapcsolatok elemezésével a rejtett gazdaságnak csak egy szegmensét – és vélhetően nem is a legnagyobb súlyt képviselő szegmensét – vizsgáltuk, mégis értelmesnek tartottuk egy olyan kutatási koncepció kidolgozását, amely a rejtett gazdaságnak azt a részét vizsgálja, amellyel a lakosság nagy része nap mint nap szembekerül. Az itt érvényesülő magatartási szabályok azt is jelzik, hogy gazdasági aktorok normáiba mennyire épült be a gazdasági átmenet fontos feltételének tartott pénzügyi és adózási fegyelem (*Kornai* [1993]).

A rejtett gazdaság magyarországi elterjedtségéről az utóbbi években többféle és különböző módszeren alapuló becslés látott napvilágot. Az elemzések egy része a feketegazdaság hatásaival összefüggő tényezők indirekt vizsgálatán alapult.[3] Ide sorolható, többek

* A tanulmány alapjául szolgáló kutatást a Miniszterelnöki Hivatal megbízásából a Kopint-Datorg Rt. folytatatta 1995–1996 során. E tanulmány az első kutatási beszámoló átdolgozott és bővített változatára (*Tóth* [1996]) épül. Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani *Köllő Jánosnak*, *Lackó Máriának* és *Lengyel Györgynek* a tanulmány korábbi változatához fűzött megjegyzéseiért.

[1] A kérdőív kérdéseit *Bóc Imre* és a szerző állította össze, a kérdezést a Tárki végezte 1995. november 27. és december 8. között. Ezúton szeretnék köszönetet mondani *Révész Erikának* és *Tarjányi Józsefnek*, a Tárki munkatársainak, a kérdőív összeállításában nyújtott segítségükért és a felmérés előkészítése során adott hasznos tanácsaikért.

[2] A dolgozatban a rejtett gazdaságot *V.Tanzi* [1982] és *K. Macafee* [1980] alapján úgy értelmezzük, mint a nem regisztrált gazdasági tevékenységek összességét, amelyeket a hivatalos statisztika nem mér, bár mérnie kellene (*Lackó* [1995]). A nem regisztrált vásárlások fogalmába a számla nélkül vásárolt javak és szolgáltatások tartoznak bele, ha azok vásárlásakor az eladó kötelessége lett volna számlát adni. A továbbiakban a rejtett, fekete-, nem regisztrált gazdaság kifejezéseket szinonimaként kezeljük.

[3] Az egyes módszerek tipizálását és részletes leírását lásd *Lackó* [1995].

Tóth István János a Kopint-Datorg tudományos munkatársa.

között, *Lackó Mária* a lakosság készpénzkeresleti modelljét felhasználó becslése (*Lackó* [1992]), illetve a háztartások villamosenergia-fogyasztásának elemzése, amelyben a háztartások rejtett gazdasághoz kapcsolódó és attól független villamosenergia-fogyasztását választotta szét, és a kapott eredmények nemzetközi összehasonlítását végezte el (*Lackó* [1995]). A KSH munkatársai által kimunkált – a magyar nemzeti számlákban a regisztrált tevékenységek adataira alapozó, azokat korrigáló – becslési eljárás is idetartozik (*Bedekovics és szerzőtársai* [1995]).

A kutatások másik csoportja a gazdaság szereplőire vonatkozó adatok közvetlen elemzésén alapul. Ilyen az *Ékes Ildikó* által végzett kérdezéses módszeren alapuló vizsgálat (*Ékes* [1993]), illetve *Sik Endre* – a Tárki–BKE–KSH háztartáspanel-vizsgálatán alapuló – elemzése, amely négy fogyasztási cikkre (cigaretta, ital, kávé, illatszer) vonatkozóan becsülte a „KGST-piacokon" való vásárlás gyakoriságát, értékét, és vizsgálta a háztartások egyes jellemzőivel való kapcsolatát (*Sik* [1996]). Közvetlen forrásokra is támaszkodott a GKI kutatócsoportja a feketegazdaság GDP-hez viszonyított arányának becslésében (*Árvay* [1994] és *Árvay–Vértes* [1994]).[4] Ugyancsak kérdőíves módszerekkel folyt vizsgálat a kis- és közepes vállalkozók adózással kapcsolatos attitűdjeiről, és ez alapján készült becslés ebben a vállalkozói körben az adócsalás mértékéről (*Tóth–Semjén* [1996]).[5]

A nem regisztrált gazdasági tevékenység (aminek csak egy része hozható összefüggésbe az adócsalással) nemzetgazdasági súlyát a GKI becslése 1992-ben a hivatalos GDP 27 százalékára tette (*Árvay–Vértes* [1994]); a kis- és közepes vállalkozások körében az adót legalább egyszer csalók aránya pedig $35{,}5 \pm 13{,}4$ százalékra tehető (*Tóth–Semjén* [1996]).

Tanulmányunk a közvetlen módszerekhez sorolt – a háztartások körében végzett – kérdőíves kikérdezésre épít, és az ebből nyert eredmények alapján becsli a nem regisztrált vásárlások arányát az élelmiszerek, élvezeti cikkek, iparcikkek és szolgáltatások területén.[6]

Az aggregált becslés mellett kísérletet tettünk annak magyarázatára, hogy a nem regisztrált források aránya a háztartások összes kiadásain belül a háztartások milyen jellemzőivel hozható kapcsolatba. Vajon a háztartások többsége hasonló mértékben vásárol olyan terméket, szolgáltatást, amelynek ellenértéke a kereskedő, illetve a szolgáltató bevallott bevételeiben nem jelenik meg? Minden háztartás kiadásain belül ugyanakkora arányt képviselnek a KGST-piacok, illetve mindenki ugyanolyan valószínűséggel egyezik meg „áfa nélküli" árban a szolgáltatást végző vállalkozóval? Ha nem, akkor milyen tényezők magyarázhatják a háztartások közötti különbségeket?

A tanulmány első felében a kereskedelem vizsgált szegmensei és a szolgáltatások felmért körére vonatkozó aggregált becslés eredményeit közöljük, majd a háztartást jellemző tényezőnek és a nem regisztrált vásárlások összes vásárláson belüli arányának vizsgálatára kerül sor.

[4] A kutatás során a kérdőíves felvételek mellett a kutatók az APEH 1991-es vállalati mérlegadatbázisának adatait is felhasználták a feketegazdaság becsléséhez.

[5] Az adócsalás populáción belüli arányának meghatározásához a szerzők a véletlenszerűen kiválasztott válaszok módszerét *(randomized response technique)* alkalmazták.

[6] A felmérés megfigyelési egysége a *háztartás* volt. Ha egy lakásban több háztartás is volt, akkor a népesebb háztartás tagjait kérdeztük meg. Ebből adódóan minden háztartást egycsaládos háztartásként vettünk figyelembe. A többcsaládos háztartások 1990-ben az összes háztartás 2,57 százalékát adták. A mintát úgy vettük, hogy az településtípus szerint reprezentálja a magyar háztartások területi megoszlását. A megkérdezett háztartások összetétele azonban eltér a legutóbbi 1990-es népszámlálás idevonatkozó adataitól. Mivel a háztartások fogyasztását a háztartások összetétele és a gyermekek száma erősen befolyásolja, ezért olyan súlyozott adatokkal számolunk, amelyek háztartás-összetétel és gyerekszám szerint is illeszkednek a sokaság megoszlásához.

A nem regisztrált forgalom aggregált becslése

Az aggregált becslésekhez az egyes árucikkekre kapott nem regisztrált vásárlások arányai alapján éves szinten és az összes háztartásra kiszámoltuk a regisztrált és a nem regisztrált vásárlások becsült értékét.[7] A felmért árukra és szolgáltatásokra irányuló vásárlások összegét, átlagát és az átlag standard hibáját az *1. táblázatban* közöljük. Ebből láthatjuk, hogy a felmért kiadásokon belül a legnagyobb súllyal az élelmiszerek és élvezeti cikkek (56 százalék), legkisebb aránnyal pedig a ruházati termékek (12 százalék) szerepelnek a mintában.

1. táblázat
A felmért javak és szolgáltatások éves átlagos és összes vásárlása
(az adott árufőcsoportból vásárlók körében)

Kiadási csoportok	A mintában szereplő családok átlagos éves vásárlása (ezer forint)	Standard hiba (ezer forint)	A mintában szereplő családok éves összes vásárlása (ezer forint)	*N*
Élelmiszerek és élvezeti cikkek	191,53	4,40	189 720	991
Ruházat	66,38	3,53	40 065	604
Egyéb iparcikkek	56,61	7,30	54 351	960
Szolgáltatások	65,47	7,61	56 417	862
Összes vásárlás	339,72	14,00	340 553	1 002

Ha becsülni kívánjuk az egyes kiadási tételeken és az összes felmért fogyasztáson belül a nem regisztrált kiadások arányát, akkor figyelembe kell vennünk azt, hogy nem minden, az általunk nem regisztrált kiadás közé sorolt vásárlás tekinthető valójában annak. Több esetben nem lehet a piaci vásárlásokat egyértelműen nem regisztrált vásárlásnak minősíteni. Az általunk nem regisztráltként felmért vásárlások magukban foglalják az adóelkerülési célból, számla nélkül beszerzett és forgalmazott árukat, illetve igénybe vett fizető szolgáltatásokat, a borravalót és *a piacokon vásárolt élelmiszereket is*. Ez utóbbinak csak egy része tekinthető adóelkerülési célzatúnak, mivel a mezőgazdasági termelők adózási és számlaadási kötelezettsége jóval szűkebb körű, mint a gazdaság többi szereplőjéé. Másrészt a piacon működő boltok némelyikében számlát is adnak a vásárlóknak.

Figyelembe kell venni még azt is, hogy a kérdezés során nem mértük fel a teljes áruforgalom körét, például nem szerepelt a kérdőíven a gépkocsivásárlás, az üzemanyagbeszerzés, a szolgáltatások körében a lakásépítés és a vendéglátás. Ez utóbbi kettő a statisztika alapján kiszűrhető volt.

Ha makrobecslést kívánnánk adni a fel nem mért áruforgalom körére, akkor ez azt jelentené, hogy az általunk fel nem mért kiskereskedelmi forgalom esetében a felmért áruk körében tapasztalt nem regisztrált arányt feltételezzük.[8] Ez a feltételezés leginkább az élelmiszerek esetében tartható, ahol a felmért regisztrált kiadások összes háztartásra kiszámolt értéke közel 60 százalékát adja az összes regisztrált kiadásnak (lásd az *F1.*

[7] A becslés menetének részletes leírását, illetve az ezzel kapcsolatos dilemmákat lásd a függelékben.

[8] Ezzel a kiskereskedelem egészében felülbecsüljük a nem regisztrált vásárlások arányát, mivel a felvétel alapján számított kiadások számbavétele során csak a háztartások kiadásait vesszük figyelembe, a kiskereskedelmi forgalomban azonban a közületi vásárlások is szerepelnek, amelyekben pedig elenyésző a nem regisztrált vásárlások aránya.

táblázatot). A többi kiadási csoport esetében már bizonytalanabb a helyzet. A ruházati kiadások alacsonyabb reprezentációja mögött a kérdezés során alkalmazott módszer hatása sejthető. Ugyanis itt – ellentétben az élelmiszerek esetében alkalmazottal – nem részletezve, hanem a ruházati cikkek egyes árucsoportjaira (alsónemű, felsőruha, cipő) vonatkozóan tettünk fel kérdéseket. Azonban nincs okunk feltételezni, hogy a kérdezésmódszertani okokból adódó hatás bármilyen irányban is szisztematikusan torzítaná a teljes ruházati kiadásokra vonatkozó becslést.

Az iparcikkvásárlások esetében már más a helyzet. Itt a fel nem mért áruk körében feltételezhetően kisebb a nem regisztrált vásárlások aránya (például üzemanyag, könyv, újság, háztartási textiláru), így a becslés a nem regisztrált kiadások valós arányánál magasabb arányt fog mutatni.

Ugyanez a helyzet a szolgáltatások esetében is, ahol például a közlekedéssel kapcsolatos kiadásokat és a postai, valamint a kulturális szolgáltatásokat nem mértük fel. Ezeken a területeken pedig elenyésző vagy nulla a nem regisztrált forgalom aránya.

Ezek után lássuk a felmért kiadások körében az egyes kiadási csoportokra jellemző nem regisztrált arányok becslését![9] Ehhez a következő módszert követtük.

1. A mintegy ezer háztartás súlyozott mintájára kiszámoltuk az aggregált kiadási tételek átlagos értékeit, és a becsült átlagok standard hibáját. Ezt megtettük az összes vásárlás, a nem regisztrált és a regisztrált kiadások esetében is.

2. Két hányados értékét becsültük: a nem regisztrált kiadások arányát az összes kiadásban (H_1), és a nem regisztrált kiadások arányát a regisztrált kiadásokhoz viszonyítva (H_2). Mindkét hányados esetében számítottunk minimális és maximális értéket. Ezekhez először az átlagos értékek és az azokhoz tartozó standard hibák alapján kiszámítottuk a regisztrált és nem regisztrált kiadások minimális és maximális becsült értékeit. Az arányok meghatározásakor a minimális becslést úgy kaptuk, hogy a nem regisztrált kiadások minimális becsült értékét hasonlítottuk a nevezőben szereplő tényező (regisztrált kiadás) maximális becsült értékéhez, illetve ennek és a minimális nem regisztrált kiadások összegéhez. A maximális becslés esetében a nem regisztrált kiadások maximális becsült értékét osztottuk a nevező minimális becsült értékével.

Az eredmények szerint a nem regisztrált kiadások arányát (lásd a *2. táblázatot*) legtágabb határok között a szolgáltatások körében tudjuk becsülni. Pontosabb becslést kapunk az élelmiszerek, élvezeti cikkek és az egyéb iparcikkek esetében, amelyeknek nemzetgazdasági szintre aggregált értékei a leginkább megközelítik a makroszámok alapján számított regisztrált vásárlások nagyságát.

Összességében a felmért cikkek körében a nem regisztrált kiadások aránya az összes kiadásban 16–22 százalék közöttire tehető, ami azonban az említett árkülönbségek miatt volumenben ennél nagyobb arányokat takarhat.

A regisztrált és nem regisztrált vásárlások jellemzői

A fogyasztó választása a regisztrált és a nem regisztrált piaci szegmens között tényezők sokaságának eredőjeként alakulhat ki. Nem kívánunk itt kitérni a fogyasztói magatartást meghatározó tényezők elméleti elemzésére,[10] csupán a nem regisztrált és a regisztrált

[9] Célunk annak megállapítása volt, hogy az 1006 megkérdezett válaszai alapján számított hányadosok 95 százalékos valószínűség mellett milyen határok közé esnek a teljes populáció – azaz 3842 ezer család – vásárlásai esetén.

[10] A fogyasztói viselkedést elemző kézikönyvek között vannak olyanok, amelyek a fogyasztó vágyott életstílusának tulajdonítanak fontos szerepet (*Hawkins és szerzőtársai* [1986]), mások pedig a fogyasztást megelőző információszerzési folyamat fontosságát hangsúlyozzák (*Engel–Blackwell* [1982]).

2. táblázat

A nem regisztrált vásárlások becsült összege és arányai az aggregált kiadási tételekben (a mintában szereplő háztartásokra számolva)

Aggregált kiadási tételek	Nem regisztrált kiadások (ezer forint)		Regisztrált kiadások (ezer forint)		H_1 (százalék)	H_2 (százalék)
	minimális érték	maximális érték	minimális érték	maximális érték		
Élelmiszerek és élvezeti cikkek	22 620	29 980	158 482	168 390	12–16	13–19
Ruházat	8 544	12 038	26 907	32 650	21–31	26–45
Egyéb iparcikk	4 046	5 934	36 556	59 095	6–14	7–16
Szolgáltatások	17 279	28 885	26 194	40 491	30–52	43–110
Összes felmért fogyasztás	57 218	72 278	255 859	295 819	16–22	19–28

H_1 – a nem regisztrált kiadások aránya az összes kiadásban.
H_2 – a nem regisztrált kiadások aránya a regisztrált kiadásokhoz viszonyítva.

piacon való vásárlások – nézetünk szerint fontos – különbségeit kívánjuk röviden összefoglalni.

Tegyük fel, hogy a fogyasztó számára mindkét piacon való részvétel lehetősége adott, csak más-más költségek kapcsolódnak az egyes piacokhoz. Tegyük fel továbbá, hogy egyik piacon szereplő eladó[11] sincs monopolhelyzetben, és mindkét piacon meg lehet vásárolni ugyanazt a terméket.[12] Ezek után azzal a feltételezéssel élünk, hogy a nem legális piacon az árak azonos termék esetében alacsonyabbak, illetve azonos szükségleteket kielégítő, de nem azonos termékek árai alacsonyabbak, mint a legális piacon. Az első esetben az eladó árengedményeket tehet a nem regisztrált vásárlás esetén a termékre kivetett adók, vámok erejéig.[13] A második esetben a kisebb előállítási költség, gyengébb minőség miatt teszi meg ugyanezt.

Eltérő a két piacon a vevő és az eladó közötti kapcsolat jellege. A nem regisztrált vásárlások esetében az eladás feltételeit – az árat is beleértve – többnyire a két fél szóbeli megállapodása rögzíti. Ehhez fontos feltétel a két fél személyes kapcsolatán alapuló *bizalom* léte. A regisztrált eladások feltételeit formális szerződés tartalmazza, illetve a tranzakció megtörténtét formálisan is rögzítik (a vevő számlát kap az eladótól), miközben nem szükséges, hogy a két fél között személyes kapcsolat legyen.

A vevő két piaci szegmens közötti választásában fontos szerepet játszik a piacokon való vásárlás *tranzakciós költsége* is. Nem mindegy, hogy az adott terméket hol, milyen gyakorisággal, milyen elérési idő és utazási költség mellett lehet megvásárolni.[14]

Ha azonos típusú termék vásárlásáról van szó, akkor a minőségi paraméterek és a termék javításának valószínűségei a két piaci szegmens esetében egyenlők. Ekkor a különbség a vásárlásokhoz tartozó garanciális és formális biztosítékokban kell keresni. A

[11] A dolgozatban nem tárgyaljuk az eladó helyzetének és magatartásának jellemzőit. Itt csak olyan mértékben térünk ki rá, amennyire szükséges a vevő nem regisztrált vásárlásokhoz kapcsolódó döntésének jellemzéséhez.

[12] Ez a feltételezés reális, mivel több „KGST-piacon", illetve heti piacon például ugyanazokat a háztartási tisztítószereket, illatszereket árusítják, mint a bolthálózatban.

[13] Feltételezve, hogy az eladók tranzakciós költsége azonos a két piacon.

[14] A regisztrált piaci szegmens lokális kínálatának elégtelensége esetén a településen lakó vevő vagy a legközelebbi településre utazhat és ott vásárol regisztrált forrásból, vagy a helyi – nem regisztrált – piacon fog vásárolni. Az első lehetőséghez kapcsolódó regisztrált vásárlás esetében a vevő tranzakciós költségei (utazási idő, útiköltség stb.) olyan magasak is lehetnek, hogy a vevő emiatt választja a másik piaci szegmenst.

regisztrált piacon vásároló vevő hajlandó többet áldozni a termékért e biztosítékok megszerzése érdekében, míg a nem regisztrált piacon vásároló lemond erről a hosszabb távon érvényesíthető (csak valószínűsíthető) haszonról[15] az alacsonyabb árból adódó azonnali és biztos haszon fejében.[16] Nem kizárt, hogy a formális biztosítékok nyújtotta előnyök helyett a két fél meg tud egyezni más nem formális biztosítékokban is, de ezek speciális feltételektől függenek,[17] és kockázatosabbak is a vevő számára.

Ha nem ugyanarról a termék vásárlásáról van szó, akkor még egy tényezőről kell szólni: a két piacon vásárolható termékek minőségi különbségeiről, illetve az ebből adódó többletköltségek kifizetésének eltérő valószínűségeiről. A nem regisztrált piacon vásárolt gyengébb minőségű jószágok alacsonyabb vételi ára mellett számításba kell venni a jövőbeli javítás, csere előfordulásának nagyobb valószínűségét is. Ez a nem regisztrált piacon vásárló fogyasztó szempontjából a többletköltségek kifizetésének *elhalasztását* jelenti.

A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők - feltételezések

A háztartások - mint látni fogjuk - különböző mértékben és arányban vásárolnak a két piaci szegmensen. Izgalmas kérdés annak vizsgálata, hogy mitől függ ez az arány.

Kétségtelen, hogy tényezők sokasága nyomán alakulnak a vevő vásárlási preferenciái. Ezek között a racionális kalkuláció elemei, a korábbi vásárlási döntések hatása és megannyi szubjektív tényező eredőjeként alakul ki a vevő aktuális vásárlási preferenciája. Jelen elemzésben mindössze öt - a háztartásokat jellemző - tényezőt emelünk ki a lehetséges magyarázatok sokaságából, és ezeknek a nem regisztrált piaci vásárlásokra gyakorolt hatásait elemezzük. E tényezők a következők: a háztartás jövedelmi helyzete, a lakóhely típusa, a háztartás társadalmi helyzete és munkaerő-piaci összetétele, valamint a vállalkozói jelenlét a háztartás tagjai között.[18]

A nem regisztrált forgalomban való részvétel eltérő arányai mögött kézenfekvőnek tűnik *a jövedelem nagyságának* hatását feltételezni. Azt az egyes kiadási tételek elemzéséből tudjuk (*Tóth* [1996]), hogy a nem regisztrált vásárlás körébe sorolt piacokon az átlagos vásárlási érték a cikkek többsége esetében alacsonyabb, mint legális kereskedelemben. Nem indokolatlan feltételezni, hogy e mögött nemcsak olyan árucikkek vásárlása húzódik meg, amelyek nem helyettesítői a legális forgalomban vásárolt jószágoknak, hanem olyanokról is szó van, amelyek ugyanarra a célra szolgálnak, mint a regisztrált kereskedelmi forgalomban kapott áruk.

Az elszegényedő, illetve az alacsony jövedelemmel rendelkező rétegek számára több módszer is kínálkozik a szűkülő jövedelmi lehetőségek és az adott, megszokott fogyasztási színvonal közötti konfliktus legalább időleges áthidalására, *a kényszerű fogyasztási alkalmazkodásra*. A megtakarítások felélése, a rendszeres hó végi pénzzavar (egyes kifizetések - például rezsi - halasztása), a különben szükségesnek ítélt kiadások elhalasztása, illetve a róluk való lemondás (*Spéder* [1996]) mellett ide sorolhatjuk *a nem regisztrált piacokon való vásárlás arányának növelését is*.

[15] Ezek a hasznok csak a termékkel kapcsolatos reklamáció esetében realizálhatók.

[16] A formális és garanciális biztosítékok azzal, hogy bizonyos jogi védelmet nyújtanak a vevőnek, a vásárolt jószág használata során megjelenő költségek minimalizálására is szolgálnak.

[17] Például ha a potenciális vásárlók ismerik egymást és a jószág eladóját is (aki nincs monopolhelyzetben), akkor az ha eladó megszegné adott szavát, akkor a potenciális vevők elvesztését kockáztatná.

[18] Nem gondoljuk ezzel, hogy nem lenne szükséges tovább bővíteni a lehetséges magyarázó tényezők körét. Épp ellenkezőleg, véleményünk szerint további kutatás szükséges ahhoz, hogy a vevők preferenciáit minden bizonnyal erősebben befolyásoló tényezők (például jövedelemdinamika, a minőséggel kapcsolatos értékválasztás, árérzékenység stb.) hatásait is megragadjuk. Erre hívják fel a figyelmet az elemzés során kapott eredmények is.

Ennek megfelelően azt feltételezhetjük, hogy az alacsonyabb jövedelműek a háztartás nehezedő anyagi helyzetéhez való alkalmazkodás részeként az olcsóbb – nem regisztrált piaci szegmensen történő – vásárlást részesítik előnyben,[19] illetve a jövedelem növekedésével csökken e piaci szegmensnek az összes vásárláson belüli aránya.

De feltételezhető az is, hogy nincs semmi összefüggés az előbbi két tényező között. A gazdagabbak éppen úgy vásárolnak nem regisztrált termékeket és szolgáltatásokat, mind a szegényebbek, csupán keresletük másra irányul. Nem napi cikkek, élelmiszerek, illetve ruházat vásárlásáról van szó esetükben, inkább a szolgáltatások, vegyes iparcikkek vételéről. Eszerint a lakossági keresletnek a feketekereskedelem, illetve szolgáltatások piacán való megjelenése nem elsősorban a lakosság anyagi helyzetével, inkább társadalmi normák hosszú távon érvényesülő hatásaival hozható összefüggésbe.

A harmadik feltételezés szerint a család tagjainak *munkaerő-piaci pozíciója* van hatással a nem regisztrált vásárlás arányára. Nem a jövedelmi különbségek, illetve a jövedelemdinamika a döntő, hanem a háztartás tagjait érintő *munkanélküliség,* amelynek eredményeként a háztartások az olcsóbb termékeket kínáló nem regisztrált piac súlyát növelik vásárlásaikban. Nemcsak arról lehet szó, hogy a munkanélkülieknek több idejük van a nem regisztrált piacok megkeresésére, de arról is, hogy a munkanélküliségből fakadó *bizonytalanságból* adódóan az ilyen családok inkább fordulnak az olcsóbb megoldások felé.[20]

Negyedik magyarázat lehet, ha a háztartástagok társadalmi státusának tulajdonítunk kitüntetett szerepet. A két piaci szegmens közötti választás felfogható *nem materiális előnyök* és *kézzelfogható előnyök* közötti választásként is. Az egyiket, illetve a másikat választó fogyasztók attitűdjei lényegesen eltérnek egymástól. A regisztrált piacot választók többre értékelik a vásárláshoz járuló *biztonságot* (amelyet a garanciális biztosítékok mellett a márkanév is hordoz), mint a nem regisztrált piac *árelőnyét.* Felfogható ez a kettősség az *azonnal* realizálható árelőny és *csak hosszú távon* érvényesülő, valószínűsíthető előnyök közötti választásként is. Ez az eltérő szemlélet összefügg a fogyasztók társadalmi státusával. Esetünkben a társadalmi státust a háztartásfő iskolai végzettségével mérhetjük. Azt várjuk, hogy a magasabb státusúak inkább fogékonyak ezekre a nem materiális előnyökre, tehát körükben alacsonyabb a nem regisztrált vásárlások részaránya. Az alacsonyabb státussal rendelkező családok pedig hajlamosak a nem regisztrált piacokon való vásárlásra, mivel az ehhez kapcsolatos előnyök és hátrányok mérlegelésében számukra az azonnal megszerezhető előnyök a fontosabbak.

Ötödször, a háztartáson belül hathat olyan tényező is, amely ellenérdekelté teszi a háztartás tagjait a nem regisztrált piaci szegmensen történő vásárlásban. Ilyen körülmény lehet, ha a háztartás egyik tagja *vállalkozó.* Ebben az esetben lehetősége van a háztartáson belül adódó egyes kiadási tételeknek a vállalkozás költségei közötti elszámolására, és ezért számára ezekben az esetekben a számla nélküli vásárlás nem jöhet szóba. Másfelől ez a módszer, azaz a fogyasztási kiadásoknak termelő felhasználásként való elszámolása, egy másik megjelenési formája a feketegazdaságnak (*Árvay–Vértes* [1994]). Ennek alkalmazása leginkább a családi vállalkozások, illetve olyan más kisebb vállalkozások részére adott, amelyek számára a lakás szolgál a vállalkozás telephelyéül.[21] Ezért azt várjuk,

[19] Hasonló feltételezésekkel él Galasi Péter és Kertesi Gábor, megkülönböztetve ár- és minőségérzékeny fogyasztót. A mindennapi életben elsőnek a kispénzű, a másodiknak pedig a tehetősebb fogyasztó viselkedése feleltethető meg leginkább (*Galasi–Kertesi* [1985]).

[20] Másrészt többnyire a falun élő munkanélküliek esetében ezzel ellentétes hatás is feltételezhető: a munkanélküli családtagnak több ideje van saját termelésre, ami az élelmiszerek esetében csökkenti a nem regisztrált piacok súlyát.

[21] Empirikus kutatások arra mutatnak, hogy a kis-és közepes vállalkozók körében a nem munkabér jellegű költségek mesterséges növelése együtt jár a munkabérekkel kapcsolatos költségek minimalizálásával (*Tóth–Semjén* [1996]).

hogy amely háztartásban van vállalkozó, ott kevésbé élnek a nem regisztrált piacok lehetőségeivel.[22]

Hatodszor számításba kell venni a vevő két piaci szegmenshez tartozó tranzakciós költségeinek különbségeit is. A vevő választása függ attól, hogy a lakóhelyről melyik piaci szegmenst éri el legegyszerűbben, illetve melyik piaci szegmens nyújt számára idő- és költségmegtakarítást, azaz jár kisebb tranzakciós költséggel. Feltételezzük, hogy iparcikkek vásárlása esetén a település jellege összefügg ezzel, mivel a nagyobb településeken a regisztrált vásárlásokat lehetővé tévő bolthálózat sűrűbb és elérhetőbb, míg a falvakban inkább a nem regisztrált piacok vannak jelen.

A lakóhelynek emellett az élelmiszerek esetében lehet más irányú hatása is. E szerint a saját fogyasztásra termelés lehetőségének csökkenésével nő a nem regisztrált kereskedelemben történő vásárlások gyakorisága és átlagos értéke. Azaz a nem regisztrált vásárlások hatóköre leginkább a fővárosra és a nagyobb városokra terjed ki, és kevésbé érvényesül a kisebb városokban és falvakban.

Az elemzett változók

A következőkben az elemzés során felhasznált változókat definiáljuk és ismertetjük megoszlásaikat. A háztartások jövedelmi helyzetét az éves egy főre jutó háztartási nettó összjövedelemmel (EHJOV) mértük. Ehhez a háztartás minden tagjára vonatkozóan megkérdeztük a havi nettó jövedelem nagyságát. A kapott adatokat aggregáltuk éves szintre és a háztartás egészére. Ezek után osztottuk el az így nyert jövedelmi adatot a háztartás létszámával. Az átlagos éves egy főre jutó jövedelem 170 000 forint, a medián jövedelem pedig 159 600 forint, miközben a háztartások alsó 5 százaléka maximum 60 000 forintos egy főre jutó jövedelmet közölt, a legfelső 5 százalék pedig 1,1 millió felettit.

Ha a kapott adatokat összevetjük a KSH, valamint a magyar háztartáspanel megfelelő adataival, akkor látható (lásd az *F2. táblázatot*), hogy a háztartáspanel 1995. áprilisi felvételének adatai magasabb átlagos jövedelmet mutattak ki, mint akár a KSH, akár az általunk használt felvétel. Ennek egyik magyarázata lehet, hogy a háztartáspanelben rendkívül részletesen kérdeznek rá az egyéni jövedelmi adatokra, és emellett a háztartás egy főre jutó jövedelmében szerepeltetik a háztartások nem az egyes személyek jövedelméből származó jövedelemtételeit is (például lakásbérbeadást).

Másodszor megállapítható, hogy ha az alsó és felső decilis átlagos jövedelmei közötti arányokat, illetve az alsó decilisnek a főátlaghoz számított arányát nézzük, akkor e mutatók szerint felvételünk adatai nagyobb jövedelemegyenlőtlenségre utalnak, mint a másik két forrás.

Amellett azonban, hogy felvételünk – különösen a háztartáspanel adataihoz viszonyítva – mind az alsó, mind a felső jövedelmi rétegekre alacsonyabb jövedelmeket mutat ki, az is igaz, hogy a felvétel adatai alapján az alsó és felső jövedelmi rétegek közötti jövedelemegyenlőtlenségi arány értéke közel áll a háztartások valós jövedelmi helyzetét széleskörűen felmérő háztartáspanelből számítotthoz. Ez azért is fontos, mert a nem regisztrált vásárlásoknak a háztartások kiadásain belüli arányát a jövedelemkülönbségek függvényében is vizsgálni kívánjuk.

A településtípusok (TELTIP) elkülönítéséhez egy olyan négyértékű változót használtunk, amely 1, ha tanyán vagy községekben; 2, ha városban; 3, ha megyeszékhelyen; 4,

[22] Hozzá kell ehhez tenni, hogy mind a munkanélküliek, mind a vállalkozók feketegazdaságban való részvétele nem elsősorban a feketepiacokon való vásárlásban valósul meg, hanem inkább a feketemunkavállalásban, illetve az adócsalás különféle formáiban (munkaerő feketén való foglalkoztatása, számla nélküli értékesítés, saját fogyasztás termelőfelhasználásként való elszámolása stb.) jelentkezik.

ha Budapesten lakik a család. A háztartásfő iskolai végzettségét pedig egy négyfokú változóval mérjük (HFOISK).[23]

Ha a mintában szereplő egyének munkaerő-piaci pozíciójának alakulását nézzük, akkor azt láthatjuk, hogy a mintában némileg magasabb munkanélküliségi rátát kapunk (13,2 százalék), mint amit a KSH kimutat, vagy amit a háztartáspanel adataiból nyerhető (10,9 százalék).[24] Ennek oka részben az lehet, hogy a felvétel során nem kérdeztünk rá arra, hogy a munka nélkül lévők keresnek-e munkát. Így az általunk alkalmazott munkanélküli-kategória azokat a eseteket is tartalmazza, ahol a nem dolgozó aktívak nem keresnek munkát, míg ezek – a nemzetközi standardnak megfelelően – sem a KSH, sem a háztartáspanel adataiból származó kategóriában nem szerepelnek. A háztartás tagjai munkaerő-piaci pozíciójának meghatározására képeztünk egy olyan változót (HTMPOZ), amelynek értéke 1, ha a háztartás tagjai között nincsen gazdaságilag aktív tag, 2, ha van gazdaságilag aktív tag, de egyikük sem munkanélküli, 3, ha van munkanélküli a háztartásban.

A magyarázó változók közül utoljára foglalkozunk a vállalkozó jelenlétét mutató változóval (VALLALK). Ennek értéke 1, ha a háztartás legalább egy tagja főállásban vagy mellékállásban vállalkozó, 2 egyébként. Az így képzett változó megoszlása szerint a háztartások 14 százalékában a háztartás legalább egy tagja vállalkozó.

A nem regisztrált vásárlások arányának alakulását tekinve a háztartások felmért kiadásain belül, elmondható, hogy egyik kiadási csoportban sem lehet a nem regisztrált vásárlások arányának normálishoz közelálló eloszlásáról beszélni. A megkérdezettek között jelentős, illetve *az élelmiszerek és a vegyes iparcikkek esetében legnagyobb azok aránya, akik csak a regisztrált piaci szegmensben vásárolnak.* Az összes kiadáson belül pedig a háztartások mintegy 20 százaléka egyáltalán nem, illetve alig (legfeljebb 2 százalékos arányban) vásárol a nem regisztrált piaci szegmensen.[25]

Ha elhagyjuk azokat a háztartásokat, amelyek nem vásárolnak a nem regisztrált piacokon, akkor az átlagos nem regisztrált arány 20 százalék, a medián pedig 16,4 százalék lesz. Ebben az esetben is megfigyelhetjük, hogy a nem regisztrált piacokon legalacsonyabb arányban vásárló háztartások aránya a legmagasabb a mintában. Másrészt az is igaz, hogy a háztartások egyre kisebb hányada fordul magasabb arányban a nem regisztrált piacok felé.[26]

A fentiek figyelembevételével érdemes kétféleképpen is vizsgálni a nem regisztrált kiadások arányát az összes kiadáson belül. *Egyrészt* az egyes árucsoportokra vonatkozó változókkal, amelyeket az alábbiak szerint definiáltunk:

ELELM: a nem regisztrált élelmiszer- és élvezeti cikk vásárlásainak aránya az összes élelmiszer- és élvezeti cikk vásárlásaiban. Ennek értéke 1, ha a nem regisztrált forgalom aránya nem nulla, 2 egyébként;

RUHA: a nem regisztrált ruházati cikkek vásárlásainak aránya az összes ruházati cikk

[23] Ennek értékei: 8 osztály vagy annál kevesebb, szakmunkásképző, érettségi, felsőfokú végzettség.

[24] Ugyanerre az eredményre jutunk, ha a munkanélküli taggal rendelkező háztartások arányait hasonlítjuk össze. A háztartáspanelben ez 12 százalék, a mintában pedig 13 százalék.

[25] A nem regisztrált forrásból egyáltalán nem vásárló háztartások aránya 10 százalék.

[26] Ez az eredmény arra utal, hogy a nem regisztrált piacok felé való fordulás mértékével fordítottan arányos az adott szinten nem regisztrált forrásra támaszkodó háztartások aránya. Ennek az eredménynek a *legkisebb erőfeszítés törvénye* (*Zipf* [1949]) szerinti értelmezése azt jelentené, hogy a háztartások elsősorban a kézenfekvő lehetőségként adott piaci szegmenst, *a regisztrált vásárlásokat részesítik előnyben* és csökkenő hányaduk tesz erőfeszítéseket arra, hogy a számukra szükséges javak nagyobb hányadát a nem regisztrált piacon vásárolják meg. Ennek megfelelően a vevők nem regisztrált piacokon való növekvő mértékű megjelenése többleterőfeszítést feltételez magától a vevőtől. Az ehhez hasonló eloszlások a társadalmi élet több területén is megfigyelhetők (*Fokasz* [1993]). Szokásos őket még *Zipf–Pareto* féle eloszlásoknak is nevezni.

vásárlásaiban. Ennek értéke 1, ha a nem regisztrált forgalom aránya nem nulla, 2 egyébként;

EIPAR: a nem regisztrált egyéb iparcikkek vásárlásainak aránya az összes egyéb iparcikkek vásárlásaiban. Ennek értéke 1, ha a nem regisztrált forgalom aránya nem nulla, 2 egyébként;

SZOLG: a nem regisztrált szolgáltatások vásárlásainak aránya a vásárolt szolgáltatásokon belül. Ennek értéke 1, ha a nem regisztrált forgalom aránya nulla, 2, ha nem haladja meg a 90 százalékot és 3, ha meghaladja azt.

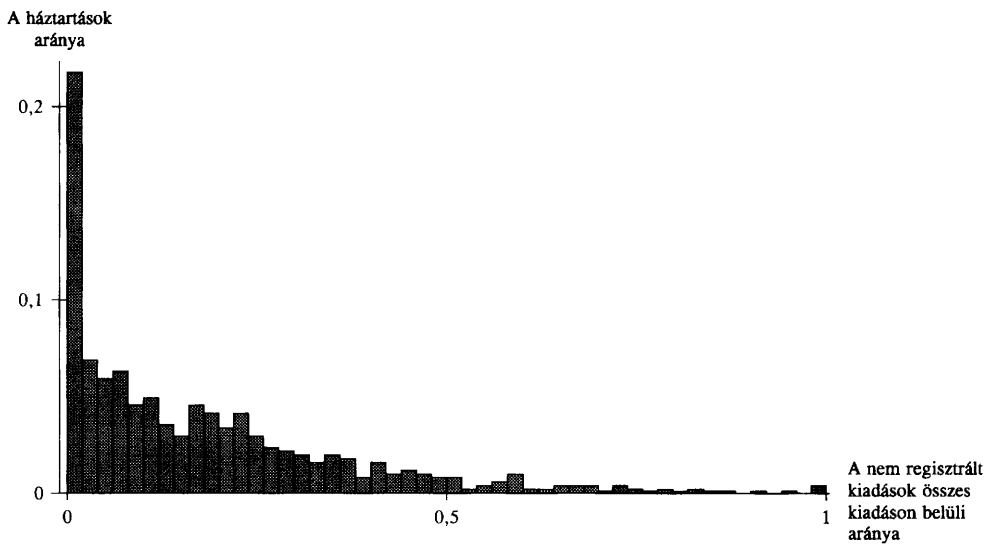
Másrészt a feketepiaci vásárlásoknak az *összes kiadáson belüli arányát* mutató hányados alapján képzett ordinális változóval. Így definiálható egy olyan változó, amely nem más, mint a nem regisztrált vásárlások iránti hajlandóság:

FEKETEH: a nem regisztrált vásárlások aránya az összes felmért kiadásban. Ennek értéke 1, ha a nem regisztrált kiadások aránya nem éri el az 5 százalékot; 2, ha legalább 5 százalék, de nem haladja meg a 15 százalékot; 3, ha legalább 15 százalék, de nem haladja meg a 30 százalékot; 4, ha 30 százalék vagy annál magasabb.

Az említett változók kategóriák szerinti megoszlását a *3. táblázatban* közöljük. Ebből láthatjuk, hogy az élelmiszerek és a szolgáltatások esetében a leggyakoribb a nem regisztrált vásárlások jelenléte a háztartások kiadásaiban. Az egyéb iparcikkek esetében pedig a háztartások több mint kétharmada csak regisztrált forrásból vásárol.

1. ábra

A nem regisztrált vásárlások arányának megoszlása a felmért összes fogyasztásban



Az egyes kiadási csoportokra vonatkozó nem regisztrált vásárlások között közepes erősségű, pozitív irányú összefüggések mutathatók ki. Egyedül a ruházati kiadások és a szolgáltatások esetében nem találunk szignifikáns kapcsolatot. Ha az összes kiadást figyelembe véve számoljuk a nem regisztrált vásárlásokat, akkor ez a mutató leginkább az élelmiszerek forgalmán belüli nem regisztrált vásárlásokkal áll kapcsolatban. Ez a tény abból is következik, hogy a felmért kiadási csoportokon belül az élelmiszer-kiadások szerepelnek a legnagyobb súllyal.

3. táblázat
A nem regisztrált vásárlásokat mutató változók kategóriáinak megoszlása
(százalék)

Változók	Kategóriák				*N*
	1	2	3	4	
ELELM	50,2	49,8	–	–	991
RUHA	45,4	54,6	–	–	604
EIPAR	28,6	71,4	–	–	960
SZOLG	15,3	49,8	34,8	–	862
FEKETEH	29,8	23,5	25,4	21,4	1002

A fogyasztó magatartását befolyásoló tényezők – eredmények

Először vizsgáljuk meg páronként a kategorikus magyarázó változók, a jövedelem folyamatos változója és a függő változók között érvényesülő összefüggéseket. Ezek azt a sejtést erősítik meg, amely szerint a különböző aggregált kiadási tételeken belül a nem regisztrált vásárlások arányai a háztartások más-más jellemzőivel hozhatók kapcsolatba.

Az *élelmiszerek és élvezeti cikkek* esetében a VALLALK kivételével minden más tényező szignifikáns kapcsolatban állt a nem regisztrált vásárlások arányát mutató kategorikus változóval. Az egyes településtípusok között a Budapesten lakók inkább vásárolnak nem regisztrált piacokon, másrészt szignifikánsan jellemzőbb ez azokra a háztartásokra, amelyekben van aktív tag, de nincs munkanélküli, valamint ahol a háztartásfő felsőfokú iskolai végzettségű. Ez az eredmény ellentmond annak a közvélekedésnek, amely szerint a nem regisztrált piacokat kevésbé keresik fel a magasabb társadalmi státusú, felsőfokú iskolai végzettségű rétegek.

A *ruházati cikkek* esetében már más a helyzet. Itt a vizsgált kategorikus változók közül csak a háztartásfő iskolai végzettségével mutatható ki számottevő kapcsolat. A legfeljebb 8 osztályt végzettek körében magasabb a nem regisztrált piacokon való vásárlás aránya. A jövedelmi hatás is ezzel megegyező irányú: az alacsonyabb jövedelműek körében fordul elő gyakrabban az ilyen típusú vásárlás, de ez a kapcsolat nem szignifikáns.

Az *egyéb iparcikkek* esetében ugyancsak a budapestiek körében fordul elő nagyobb valószínűséggel a nem regisztrált vásárlás. A család tagjainak társadalmi státusára és munkaerő-piaci pozíciójára utaló jellemzők közül pedig azokban a háztartásokban gyakoribb ez a jelenség, ahol nincs munkanélküli és a háztartásfő vagy szakmunkás, vagy felsőfokú végzettségű.

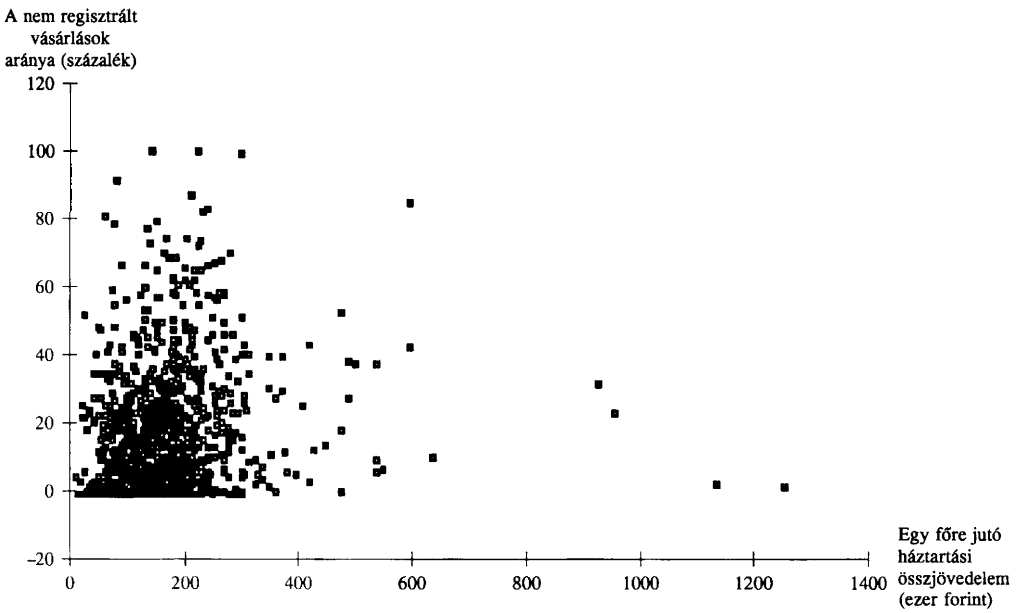
A *szolgáltatások* esetében mindössze a vállalkozó hatása mutatkozik szignifikánsnak: ahol vállalkozó van a családban, ott kevésbé valószínűsíthető a nem regisztrált vásárlás.

Utoljára hagytuk a háztartások jövedelmi színvonala és a nem regisztrált vásárlások közötti összefüggések vizsgálatát. Az első magyarázat szerint a háztartások jövedelemi szintjének fordított kapcsolatot kell mutatnia a nem regisztrált kiadások mértékével. A kapott eredmények azonban nem erősítik meg ezt a feltételezést. Semmi jelét nem láthatjuk a két tényező közötti fordított kapcsolatnak (lásd a *2. ábrát*).

Sőt az élelmiszerek, élvezeti cikkek és az egyéb iparcikkek esetében a kiadások összetételét vizsgálva megfigyelhetjük azt, hogy *a magasabb jövedelműek nagyobb arányban vásárolnak nem regisztrált formában, mint az alacsonyabb jövedelműek.* Ez a hatás az élelmiszerek és élvezeti cikkek esetében szignifikáns, a másik két cikkcsoportnál a nem

2. ábra

Az egy főre jutó háztartási összjövedelem és a nem regisztrált vásárlások kapcsolata



regisztrált vásárlások jelenléte esetében az átlagos jövedelem nem tér el számottevően a csak regisztrált formában vásárlók jövedelmétől (lásd a *4. táblázatot*).

4. táblázat

A háztartások átlagos egy főre jutó jövedelme a nem regisztrált vásárlásokat mutató változók kategóriái szerint

Változó	Van nem regisztrált vásárlás	Nincs nem regisztrált vásárlás	*F* érték	*T* érték
ELELM	181 336	151 712	6,852*	4,79*
RUHA	164 460	173 217	13,310*	-1,10
EIPAR	174 579	161 583	1,662	1,83

* $p < 0,05$.

Ebből a tényből azonban nem tanácsos elhamarkodottan következtetéseket levonni. *A jövedelmi hatás mögött ugyanis a családi összjövedelem településtípusonként eltérő szintje és az egyes településeken lakók eltérő nem regisztrált vásárlási hajlandósága is meghúzódhat.*

A szolgáltatások esetében sem mutatható ki számottevő kapcsolat a két tényező között. A nem regisztrált kiadások kisebb aránya esetében ugyan magasabb az átlagos háztartási jövedelem, mint a csak regisztrált forrásból vásárló háztartásoknál, de a 90 százalék feletti nem regisztrált arány esetében már kisebb átlagos jövedelem adódik (lásd az *5. táblázatot*).

5. táblázat

Az egy főre jutó háztartási összjövedelem átlagai a nem regisztrált vásárlások aránya szerint a szolgáltatások piacán

Nem regisztrált kiadások aránya (százalék)	Átlagos egy főre jutó háztartási összjövedelem	*N*
$x = 0$	158 069	132
$0 < x \leq 90$	178 543	430
$x > 90$	160 531	300

A fentiek azonban nem veszik figyelembe az egyes magyarázó változók között lehetséges kereszthatásokat. Ezek kiszűréséhez loglineáris és rendezett logit elemzést *(ordered logit estimates)* hívtunk segítségül. Az élelmiszer-, a ruházat-, valamint az iparcikkvásárlások esetében logit modellekkel teszteltük az egyes tényezők hatásának érvényességét,[27] a szolgáltatásokra, valamint az összes kiadásra vonatkozóan pedig rendezett logit modellt alkalmaztunk.

A kapott eredmények árnyalják az imént leírtakat. Az élelmiszerek esetében – amint az várható volt – a település típusa döntő szerepet játszik: *a településnagysággal együtt nő a nem regisztrált vásárlások aránya.* Sem a háztartásfő iskolai végzettsége, sem a háztartástagok munkaerő-piaci pozíciója, sem a vállalkozói jelenlét nem mutat érdemleges kapcsolatot a nem regisztrált élelmiszer-vásárlások súlyával.

A *ruházati cikkek* esetében is – hasonlóan az előbbiekhez – a településtípus hatása mutatkozik számottevőnek mind közvetlenül, mind pedig a vállalkozás háztartáson belüli jelenlétével való összefüggésben. Ha falun él a háztartás, akkor ez önmagában növeli a nem regisztrált vásárlások valószínűségét, ha megyeszékhelyen, akkor csökkenti. A vállalkozó háztartáson belüli jelenléte önmagában csökkenti a nem regisztrált vásárlások valószínűségét (de ez a hatás nem szignifikáns). A háztartásfő iskolázottságának hatása változik a háztartástagok munkaerő-piaci pozíciója szerint. Az aktív és munkanélkülitaggal nem rendelkező háztartások között ott, ahol a háztartásfő alacsony iskolai végzettségű, nő, ott pedig, ahol középfokú végzettségű, csökken a nem regisztrált vásárlások valószínűsége. Különben az iskolai végzettség hatása nem szignifikáns.

Az *iparcikk-vásárlások* esetében a vizsgált jellemzők kereszthatásai is szerepet játszanak a nem regisztrált vásárlások valószínűségének alakulásában. Az iskolázottság hatása negatív irányú: a háztartásfő iskolai végzettségének növekedése csökkenti a nem regisztrált vásárlások valószínűségét. Ez azonban nem minden iskolai szint esetében szignifikáns: sem a szakmunkásképző, sem a felsőfokú végzettségű háztartásfő esetében nem beszélhetünk az iskolázottság és a nem regisztrált forgalomban való részvétel közötti egyértelmű kapcsolatról.

Másik számottevő hatást az iparcikk-vásárlások esetében a háztartás munkaerő-piaci pozíciójánál érhetjük tetten: *ha a háztartásokban van aktív tag, és köztük van munkanélküli, akkor ez szignifikánsan növeli a nem regisztrált forgalomban való részvétel valószínűségét.* Ezen a ponton tehát érvényesül a munkanélküli státus befolyásoló szerepére vonatkozó feltételezésünk.

A vállalkozások létének hatása azonban éppen fordított, mint amit előzetesen vártunk: ha a család egy tagja vállalkozó, akkor ez nem csökkenti, hanem növeli a nem regisztrált iparcikk-piaci részvétel valószínűségét. Másrészt a várt hatás – vagy a településtípussal, vagy a háztartástagok munkaerő-piaci pozíciójával együttesen – csak a megyeszékhelye-

[27] A logit elemzés részletes számítási eredményeit lásd *Tóth* [1996].

ken lakó, aktív, munkanélküli taggal nem rendelkező háztartások esetében érvényesül. Ha a háztartástagok inaktívak és emellett van némelyiküknek vállalkozása, ekkor nincs kapcsolat a két tényező között.

Ezek szerint az iparcikkek vásárlása esetében nem állítható, hogy a vállalkozások léte önmagában egyértelmű hatást gyakorolna a két piaci szegmens közötti választásra. Több tényezőtől függő és többirányú hatásról van inkább szó. Valószínű, hogy nem önmagában a vállalkozás léte, hanem annak nagysága és fajtája is szerepet játszik ebben az összefüggésben.[28]

A *szolgáltatások* esetében ellenben érvényesülni látszik a vállalkozó létére vonatkozó feltételezésünk. Ha van vállalkozó a háztartásban, *akkor ez csökkenti a nagy arányú nem regisztrált vásárlás valószínűségét*. A kisebb arányú nem regisztrált vásárlás valószínűségét csökkenti, ha a háztartásban vannak aktív, nem munkanélküli tagok is. Eszerint a munkanélküliség előfordulására vonatkozó feltételezésünk – hasonlóan az élelmiszer- és a ruházati kiadásoknál tapasztalthoz – itt sem állja meg a helyét. Inkább az aktív–nem aktív kettősség hatása érvényesül. Ha nincs aktív tagja a háztartásnak, akkor ez pozitív irányú hatást gyakorol, ami összefüggésben van azzal, hogy a szolgáltatások terén nagyarányú nem regisztrált vásárlás mellett döntők jövedelmi szintje átlag alatti. Az aktív taggal nem rendelkező (többségében nyugdíjas) háztartások jövedelme alacsonyabb, mint azoké, amelyekben van aktív tag, és nincs munkanélküli.

Az előbbiekkel azonban még nem válaszoltunk arra a kérdésre, hogy az azonos településtípusokon lakó háztartások jövedelmi színvonala kapcsolatban áll-e a nem regisztrált vásárlások arányával. Ezt az összefüggést úgy teszteltük, hogy településtípusonként kiszámítottuk az átlagos jövedelmeket a nem regisztrált vásárlás súlyát mutató változók egyes kategóriáiban.

Az eredmények a háztartási jövedelem településtípusonkénti eltérő szintjére mutatnak. Budapesten és a megyeszékhelyeken ez jóval magasabb, mint a városokban és falvakban (lásd a *6. táblázatot*).

6. táblázat

Az egy főre jutó háztartási összjövedelem átlaga településtípusonként

Település típusa	Egy főre jutó háztartási összjövedelem		*N*
	átlag	standard hiba	
Tanya, falu	142 132	81 781	319
Város	155 721	64 643	248
Megyeszékhely	190 884	91 534	217
Budapest	214 393	128 637	190
Teljes minta	170 541	91 347	974

Ezért érdemes a településtípusok közötti eltéréseket kiszűrni a jövedelem és a feketekereskedelemben való vásárlás értékarányának vizsgálatában. Ha egyes településtípusok szerint számoljuk a két tényező kapcsolatát, akkor azt kapjuk, hogy a jövedelmi hatásra vonatkozó hipotézisünket *csak a falvakban lakók körében és csak a ruházati cikkek esetében erősíthetjük meg* (lásd a *7. táblázatot*).

[28] Más jelentősége lehet, ha a háztartásban valaki egy termelő vagy szolgáltató kisvállalkozás tagja, illetve ha csak formailag a vállalkozások közé tartozó Amway-ügynök.

7. táblázat

Az átlagos egy főre jutó háztartási összjövedelem alakulása településtípusonként és a nem regisztrált vásárlások kategóriái szerint

Változó	Van regisztrált vásárlás	Nincs regisztrált vásárlás	*F* érték	*T* érték
Falu				
ELELM	136 933	144 410	0,243	-0,73
RUHA	128 252	161 802	2,474	-2,29*
EIPAR	143 095	140 306	0,004	0,24
Város				
ELELM	162 136	143 141	2,021	2,19*
RUHA	167 409	137 129	0,025	2,70*
EIPAR	157 801	150 069	2,965	0,79
Megyeszékhely				
ELELM	198 553	169 901	5,996*	2,45*
RUHA	179 477	200 682	5,723*	-1,19
EIPAR	182 689	188 844	2,109	-0,45
Budapest				
ELELM	211 595	168 402	0,183	2,15*
RUHA	201 578	193 378	14,747*	0,39
EIPAR	208 323	190 490	3,052	0,86

* $p < 0,05$.

A városokban, a megyeszékhelyeken és a fővárosban a nem regisztrált *élelmiszer-vásárlás* pozitív kapcsolatban áll a jövedelemmel, ami azt mutatja, hogy a magasabb jövedelműek inkább vásárolnak nem regisztrált forrásból, mint az alacsonyabb családi jövedelemmel bírók. Ebben az összefüggésben a saját fogyasztásra történő termelés gyakoriságának és mértékének hatása sejthető: az alacsonyabb jövedelmű családok inkább termelnek saját fogyasztásra, míg a magasabb jövedelműek nagyobb mértékben a piacokon szerzik be élelmiszer-szükségletüket.

A *ruházati kiadások* esetében településfajták szerint eltérő irányú hatásról beszélhetünk. Míg a falvakban az alacsonyabb jövedelműek vásárolnak inkább nem regisztrált forrásokból, addig a városokban lakók között ez inkább a magasabb jövedelműekre jellemző.

Az *iparcikk-vásárlások* esetében pedig nem találunk számottevő különbségeket az egyes településtípusokon lakó és a nem regisztrált forrásokból eltérő mértékben vásároló háztartások jövedelmi színvonala között.

A *szolgáltatások* esetében csak a budapesti háztartások körében figyelhető meg a jövedelem-színvonal erős hatása. Ez azonban nem lineáris összefüggést takar. A csak a regisztrált forrásból, illetve túlnyomórészt nem regisztrált forrásból vásárolók átlagos jövedelménél szignifikánsan magasabb azon háztartások jövedelmi szintje, ahol a nem regisztrált forgalom aránya nagyobb mint nulla, de nem haladja túl a 90 százalékot.

Lássuk ezek után, hogy az összes kiadáson belül a nem regisztrált vásárlások arányára a háztartás mely jellemzői vannak hatással! A kapott eredmények megerősítik a korábban elmondottaknak azt a részét, *amely a jövedelmi hatás elhanyagolható voltára figyelmeztetett*. Ha az összes megfigyelt kiadást számba vesszük, akkor a jövedelemnek nincs

semmilyen hatása a nem regisztrált vásárlásokra (lásd a *8. táblázatot*). A település típusa és a vállalkozó családban való jelenléte, valamint a munkaerő-piaci pozíció azonban szignifikáns hatást gyakorol erre.

Megerősíthetjük a vállalkozás jelenlétére vonatkozó hipotézisünket: *a nem regisztrált vásárlások arányát csökkenti, ha a háztartás legalább egyik tagjának van valamilyen vállalkozása.* Mindemellett meg kell jegyeznünk, hogy ez a hatás igen csekély. Ugyanez a helyzet a háztartás munkaerő-piaci pozícióját mutató változóval (HTMPOZ): az aktív, valamint munkanélküli taggal is bíró háztartásokban némileg magasabb a nem regisztrált vásárlás valószínűsége. Jóval erősebb a másik szignifikánsnak mutatkozó tényező szerepe: *a településnagysággal együtt nő a nem regisztrált vásárlás aránya a háztartások összes kiadásán belül.*

8. táblázat

A nem regisztrált vásárlási hajlandóság rendezett logit becslése *(ordered logit estimates)*

Változónév	Koefficiens	Standard hiba	*z* érték	*z* valószínűsége $P > \|z\|$
EHJOV	0,00000	0,00000	1,000	0,284
TELEP	0,42486	0,05920	7,177	0,000
HTMPOZ	0,29193	0,09617	3,035	0,002
HFOISK	0,02670	0,06413	0,416	0,677
VALLALK*	-0,41811	0,17501	-2,389	0,017
1. vágópont**	0,69561	0,22865		
2. vágópont**	1,74461	0,23456		
3. vágópont**	2,99501	0,24691		

$N=976$
$chi^2=85,92$ Prob > chi^2 =0,0000
Pszeudo R^2= 0,0319

* A VÁLLALK-ot ehhez az elemzéshez újra kódoltuk: 0 érték jelentette azt, hogy a családban nincs vállalkozó, 1 pedig, ha van.

** A vágópontok a FEKETEH négy kategóriája közötti eltérésekre vonatkozó hatásokat mutatják.

A kapott becslésből kiindulva vegyünk egy olyan tipikusnak mondható budapesti háztartást, amelyben nincs vállalkozó, de van aktív tag. Nos, az ilyen háztartások 27 százalékában az összes kiadáson belül több mint 30 százalékra tehető a nem regisztrált piacok részesedése. Amennyiben munkanélküli is van a háztartásban, akkor ez az arány növekszik, és megközelíti az ide tartozó háztartások 40 százalékát *(9. táblázat)*.

A budapestiek közül legkevésbé fordulnak a nem regisztrált piaci szegmens felé azok a háztartások, amelyek tagjai között van vállalkozó és nincs munkanélkül. Ebben a két csoportban 24 százalékra, illetve 29 százalékra becsülhető azoknak a háztartásoknak az aránya, amelyek vásárlásaiban a feketepiac nem éri el az 5 százalékos hányadot.

A másik végletet a falun élők körében láthatjuk. Legkevésbé az itt élő háztartások képesek, illetve szándékoznak a feketepiacokon vásárolni. Becslésünk szerint a falun élő nyugdíjas háztartások 50-60 százalékának kiadásain belül a feketepiaci rész nem éri el az 5 százalékot. Körükben a 30 százalék feletti arányban a nem regisztrált piacokról vásárlók aránya mindössze 6-9 százalékra tehető. Amennyiben vállalkozó is van a családban, ez tovább csökkenti kiadásaikban a nem regisztrált piaci szegmens részesedését. De nem sokkal magasabb a falun élő aktív taggal bíró háztartások nem regisztrált vásárlások iránti hajlandósága sem: 30 százalék feletti arányban mindössze 8-12 százalékuk vásárol feketepiacokon.

9. táblázat

A feketepiacon vásárlók becsült arányai a budapestiek és falvakban lakó háztartások egyes csoportjaiban

Háztartástípus	Az összes kiadáson belül a nem regisztrált piacok aránya	
	5 százalék alatti	30 százalék feletti
Budapesti, nem vállalkozó, nincs aktív tag	21,5	26,8
Budapesti, nem vállalkozó, van aktív tag	17,0	32,9
Budapesti, nem vállalkozó, munkanélküli tag	13,2	39,7
Budapesti, vállalkozó, nincs aktív tag	29,4	19,4
Budapesti, vállalkozó, van aktív tag	23,7	24,4
Budapesti, vállalkozó, munkanélküli tag	18,8	30,2
Falusi, nem vállalkozó, nincs aktív tag	49,5	9,3
Falusi, nem vállalkozó, van aktív tag	42,2	12,1
Falusi, nem vállalkozó, munkanélküli tag	35,3	15,5
Falusi, vállalkozó, nincs aktív tag	59,8	6,3
Falusi, vállalkozó, van aktív tag	52,6	8,3
Falusi, vállalkozó, munkanélküli tag	45,3	10,8

Kézenfekvő lenne ezt a hatást az élelmiszer-kiadások felvételen belüli nagy arányával magyarázni. Azonban, ha az élelmiszer-kiadások nélkül számítjuk ki az összes felmért kiadást és ezen belül a nem regisztrált részt, akkor az így képzett hányados esetében sem kapunk mást, mint az előbb. Vagyis az élelmiszer-kiadásokon kívül is a vállalkozás jelenléte és a település típusa mutat szignifikáns kapcsolatot a nem regisztrált forgalom arányával.

Eszerint a nem regisztrált vásárlások mértéke szorosan összefügg a háztartás lakóhelyének típusával. Elképzelhető, hogy e mögött a nem regisztrált piacok elhelyezkedésében meglévő különbségek húzódnak meg: ezek sűrűbben előfordulnak Budapesten és a nagyobb városokban (megyeszékhelyeken), mint az egyéb városokban és falvakban. Ez a magyarázat a vevő tranzakciós költségeit középpontba állító indok fontosságát húzza alá, azonban éppen várakozásainkkal ellentétes irányú összefüggésre utal. Nem a falvakban magasabb emiatt a nem regisztrált forgalomban való részvétel aránya, hanem a nagyobb városokban, ahol a kiépítettebb bolthálózat mellett a nem regisztrált piacok is könnyebben elérhetők. *A háztartások jelentős része számára a nem regisztrált piacok nehezen megközelíthetők, és ez az elérhetőség inkább a család lakóhelyével, mint a család anyagi helyzetével vagy társadalmi státusával hozható összefüggésbe.*

Mindemellett nem hallgathatjuk el azt, hogy az általunk alkalmazott modell magyarázóereje elég kicsi (pszeudo $R^2=0{,}0319$). Ezek szerint az általunk vizsgáltakon túl más tényezők játszanak jelentős szerepet a regisztrált és nem regisztrált piaci szegmens közötti választásban. További kutatás deríthet csak fényt arra, hogy voltaképpen milyen tényezőkről lehet szó. Megragadhatók-e ezek a háztartás szintjén, vagy a háztartást alkotó egyének behatóbb elemzése segít megválaszolni a nem regisztrált vásárlási hajlandóság eltérésének kérdését?

Néhány következtetés

Az elemzés egyik eredménye az, hogy világossá vált: *a nem regisztrált vásárlások arányának alakulásában más és más tényezők, illetve ugyanazon tényezők eltérő előjellel játszanak közre az egyes kiadási csoportok esetében.*

Emellett néhány konkrét következtetés is megkockáztatható.

Láthattuk, *hogy a munkanélküli állapot önmagában csekély szerepet játszik a nem regisztrált piacokon való vásárlási hajlandóságban.* Bár a munkanélküliség a bizonytalan kilátások mellett hosszú távon komoly jövedelmi hátrányt is jelenthet, és növelheti a háztartások fogyasztási válságának valószínűségét,[29] a kényszerű fogyasztási alkalmazkodás általunk vizsgált típusára nincs jelentős hatással.

A társadalmi státus hatását sem lehetett egyértelműen tetten érni. A háztartásfő iskolázottságával mérve ezt, az igazi különbség a nyolc osztályt végzettek és az érettségizettek között található. A ruházati cikkek és az egyéb iparcikkek esetében láthattuk, hogy az iskolázottság és a nem regisztrált vásárlások választása között számottevő kapcsolat mutatkozott. Két olyan cikkcsoportról van szó, amely esetében a garanciális biztosítékok nagyobb szerepet játszanak, mint a többi kiadási tételében. Nem tűnik tehát megalapozatlannak, hogy *a kézzelfogható és a nem materiális előnyök közötti választás az iskolai végzettséggel összefüggő értékválasztást is takar.*

A családban jelen lévő vállalkozás (vagy vállalkozó) a szolgáltatások esetében egyértelműen visszatartó erővel bír. Emellett az összes kiadást figyelembe véve is csökkenti a nem regisztrált vásárlások arányát. Mindez aláhúzza annak a megállapításnak az érvényességét, miszerint a kisvállalkozások célrendszere nem írható le tisztán profitszempontok szerint. A kisvállalkozások szimbiózisban élnek a háztartással, és a tevékenységükhöz szükséges, személyi és infrastrukturális feltételek biztosítása mellett ez a kapcsolat lehetővé teszi számukra, hogy elrejtsék jövedelmeik egy részét a háztartásban megvalósuló fogyasztás termelőfelhasználásként való „könyvelésével".

Eredményeink arra utalnak továbbá, hogy a *nem regisztrált piacokon való vásárlási hajlandóság nem elsősorban a háztartás jövedelemnagyságától függ.* Ennek megfelelően nem zárható ki, hogy a nem regisztrált piacon való részvétel mögött olyan normák hatását feltételezzük, amelyeket a háztartások minden jövedelmi csoportja nagyjából azonos mértékben elfogad. A nem regisztrált piacok felé fordulásban – ugyanúgy, mint a fogyasztás egészénél, illetve egyes szegmenseinél – minden bizonnyal inkább megragadható a rövid és hosszú távú jövedelemváltozás hatása. Emellett ennek valószínűségében fontos tényező lehet a családok jövedelmi helyzetének és az ebben bekövetkező változásnak *a szubjektív érzékelése is.*

Függelék

A becslés alapelvei

A kérdőívben azt igyekeztünk feltérképezni, hogy a családok hol és milyen értékben vásárolnak fogyasztási cikkeket. Ehhez elsősorban a háztartás legidősebb aktív nőtagját kérdeztük meg, aki háztartások gazdálkodását vizsgáló empirikus elemzések (*Hoffman* [1990] és *Nagy* [1995]) eredményei szerint a háztartás vásárlásaiban leginkább illetékesnek számít. Kérdéseket tettünk fel továbbá a család jövedelmi helyzetéről és az egyes

[29] Erre utalnak a háztartáspanel felvételei alapján a háztartásfő munkaerő-piaci pozíciója és a fogyasztási válságok bekövetkezése közötti kapcsolatokat mutató adatok (*Spéder* [1996]).

családtagok életkori, foglalkozási és iskolázottsági adatairól is. Hat pontban foglalhatjuk össze a becslés során felvetődött dilemmákat és a megoldásukra alkalmazott módszereket.

1. A családok fogyasztásában szerepet játszó cikkcsoportok közül igyekeztünk minél többet bevonni a vizsgálatba a rendelkezésre álló anyagi és technikai feltételek figyelembevételével. A módszertani korlátok leginkább magából a válaszadás korlátaiból fakadtak. Nem várható ugyanis a családok tagjaitól, hogy minden fogyasztási tétel vásárlási gyakoriságára és összegére emlékezzenek a kérdezés során. Ennek felmérésére jó módszernek mutatkozik a fogyasztási struktúra olyan felmérése, amelyben a résztvevők folyamatosan naplót vezetnek minden kiadásukról (*KSH* [1996]). Ezért válogatnunk kellett a fogyasztási tételek között. Olyanok megkérdezésére törekedtünk elsősorban, amelyek a mindennapi élethez szükséges fogyasztás részei, a válaszadók viszonylag könnyen rekonstruálni tudják a vásárlás tényét, és becslést tudnak adni a vásárlás összegéről. Ebből fakadóan a vizsgálat nem méri fel teljes egészében a családok kiadásait, de például az élelmiszer-fogyasztás, az oktatási szolgáltatások és az orvosi ellátás tekintetében majdnem teljes körű.

Egyensúlyoznunk kellett – a kérdezési szituációból fakadó hátrányokat minimalizálandó – a kérdések részletessége és általánosabb formája között. Az első esetben elvileg több információhoz jutunk, de a kérdezési idő megnyújtásával kockáztatjuk a válaszadó együttműködési készségének csökkenését. A másik esetben pedig pontatlanabb becslésekkel kell beérnünk, miközben rövidítve a kérdezési időt, megkönnyítjük a válaszadó helyzetét. A fogyasztási tételek részletes kikérdezése mellett szólnak más lakossági felvételek tapasztalatai is. Ezek szerint az általános fogalmakhoz tartozó kategóriák összegeinek részletes megkérdezése és összegzése az érintett fogalomra pontosabb összegbecslést eredményez, mintha csupán az általános fogalomra vonatkozóan tettük volna fel a kérdést.

2. A felvételben szereplő minden fogyasztási tétel esetében megkérdeztük, hogy a vevő hol vásárolt. Figyelembe véve a korábbi kutatások kedvezőtlen eredményeit (*Árvay–Vértes* [1994]) nem azt tudakoltuk, hogy a vásárlás milyen tulajdonú (például magyar, külföldi vagy vegyes) cég üzletében történt. Ez azért lényegbevágó, mert azt feltételeztük, hogy a vásárlásokon belül a különböző típusú beszerzési csatornákra vonatkozóan a családok pontos információval tudnak szolgálni. A kérdezés során megkülönböztettük *a)* a piacon, háznál vagy utcai árusnál történő vásárlásokat, *b)* az olyan boltokban történőket, amelyekben a kérdezettek szerint kevesebb mint öt fő dolgozott, és nem volt pénztáros sem, *c)* a legalább 5 eladót és külön pénztárost is foglalkoztató üzletekben való vásárlásokat. A második csoportot „kis üzletnek", a harmadikat pedig „nagy üzletnek" tekintettük a kérdezés során. A ruházati cikkeknél a használtruha-kereskedéseket is figyelembe vettük, és az elemzés során ezeknél a „kis üzletnek" megfelelő logikával jártunk el.

Ezek a megkülönböztetések azért fontosak, mert feltételezésünk szerint a nem regisztrált vásárlások előfordulása a nagy üzletekben (*c*) vásárolt áruk körében kevéssé valószínű, a „kisboltoknál" (*b*) nem ritka, a piacokon (*a*) pedig a forgalom egészét ez alkotja. Ezzel a feltételezéssel él Sik is, amikor a KGST-piacokon és utcai elárusítóktól vásárolt árut teljes egészében a feketekereskedelem részének tekinti (*Sik* [1996]).

3. Az élelmiszer-vásárlásokat két külön blokkban kérdeztük aszerint, hogy nagybevásárlásról vagy csak mindennapi szükségletnek megfelelő vásárlásról volt-e szó. Feltételezésünk szerint a két vásárlási típus vásárlási hely szerinti szerkezete és ebből adódóan a nem regisztrált áruknak a vásárláson belüli aránya is karakterisztikusan eltér egymástól.

4. Mivel nem folyamatos megfigyelés és részletes kiadási napló, hanem egyszeri kérdezés alapozta meg a vásárlásra vonatkozó információkat, tekintetbe kellett vennünk azt is, hogy termékenként eltérő a szokásos vásárlási periódus, és a válaszadók ennek megfelelően tudnak a vásárlások tényére és értékére visszaemlékezni. Ezért minden cikk

esetében a próbakérdezések tapasztalatait[30] figyelembe véve igyekeztük eltalálni azt az legnagyobb időintervallumot, amelyre az adott jószág esetében a válaszadó még visszaemlékszik. Az élelmiszer-nagybevásárlások esetében az elmúlt vásárlás, a kisebb bevásárlásokéban az elmúlt hét, a ruházatnál és az iparcikkeknél az elmúlt hónap, a Tüzépnél történő vásárlásoknál, illetve aranyáruk, ékszerek, tartós fogyasztási cikkek és szolgáltatások esetében az elmúlt év (kivéve a fodrász, cipész, ruhatisztító, varrónő, ahol az elmúlt három hónap), az egészségügyi és oktatási szolgáltatások esetében pedig ugyancsak az elmúlt egy év szerepelt mint a vásárlás időintervalluma.

5. A becslés során a piacon, utcai árusnál vagy háznál vásárolt javakat teljes egészében a nem regisztrált kereskedelem körébe soroltuk be. Tudjuk, hogy ezzel túlbecsüljük ezt, mivel a piacokon árult cikkek között akadhat olyan, amely nem tartozik a feketegazdaság körébe (a kereskedő számlát ad, vagy őstermelő lévén nem köteles erre). A kis üzletekben vásárolt cikkek esetében pedig minden kérdezési blokk után megkérdeztük, hogy kapott-e a vásárlásról pénztárgépen blokkolt számlát. Ezáltal kívántuk elkerülni azt, hogy a kérdezettek számlának minősítsenek olyan bizonylatokat (például kézzel írott nyugtát) amelyek nem minősíthetők szabályos számlának. Ezek után minden árucsoportra kiszámoltuk a jellemző számlaadási arányt és ebből a nem számlázott vásárlás arányát. Ez utóbbival megszorozva a kis üzletekben történő vásárlások összegét, kaptuk meg a kis üzletekben történt vásárlásokon belül a nem regisztrált rész arányát.

A nagy üzletekben vásárolt árukat pedig teljes egészében regisztrált forgalomként vettük számba. Tudatában vagyunk, hogy ezzel a feltételezéssel némileg alábecsüljük a nem regisztrált forgalom mértékét, mivel eltekintünk azoktól az esetektől, amikor a vásárláskor nem adnak számlát, és nem vesszük figyelembe a csempészáruként behozott, de nagy üzletekben is értékesített cikkek forgalmát.

6. A tartós fogyasztási cikkek, szolgáltatások esetén az előzőekhez képest eltérően jártunk el. Vagy megkérdeztük, hogy a vásárolt áruk és szolgáltatások értékesítési összegén belül milyen értékről kaptak számlát, vagy azt – a tartós fogyasztási cikkek esetében –, hogy kaptak-e jótállási jegyet. Ha nem, akkor az ilyen vásárlást a nem regisztrált forgalom körében vettük számításba.

[30] A felvétel előtt 20 próbakérdezésre került sor, amelyek nagy mértékben segítették a kérdőív végső változatának összeállítását. Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani a próbakérdezést irányítók és végzők ötleteiért és a kérdőívhez fűzött hasznos megjegyzéseiért.

F1. táblázat
A felmért regisztrált és a teljes regisztrált forgalom aránya*

Megnevezés	Regisztrált kiadások (milliárd forint)	A felmérésben szereplő aggregált regisztrált kiadások (milliárd forint)	Felmért kiadások aránya a regisztrált kiadásokban (százalék)
	1	2	3
Élelmiszerek, élvezeti cikkek	1096	626	57,1
Ruházat	244	114	46,7
Egyéb iparcikkek	920	189	20,5
Szolgáltatások	492	128	26,0
Összesen	2.752	1.057	38,4

* Összes háztartásra számolva.
Forrás: Családi költségvetés 1989–1991, KSH [1993].
Kiskereskedelem, vendéglátás KSH, 1995. 10. sz.

F2. táblázat
A háztartások egy főre jutó havi átlagos nettó jövedelme a mintában, a KSH felvételeiben, valamint a Tárki háztartáspaneljében jövedelmi decilisenként
(forint)

Decilisek	Minta[1]	KSH[2]	Tárki[3]
Alsó decilis	4 059	5 739	6 295
2.	7 060	8 391	9 208
3.	9 125	9 888	10 865
4.	11 008	11 068	12 311
5.	12 535	12 162	13 647
6.	13 757	13 294	15 070
7.	15 087	14 516	16 994
8.	16 740	16 144	19 758
9.	19 444	18 714	25 161
Felső decilis	30 118	27 344	45 705
Átlag	14 184	13 750	17 491
Alsó/átlag	0,286	0,417	0,360
Felső/átlag	2,123	1,989	2,613
Felső/alsó	7,420	4,765	7,261

[1] 28 háztartásban nem adtak meg jövedelemadatokat. Ezektől eltekintettünk.
[2] A KSH Családi költségvetés, 1994 11. oldalán közölt táblázat alapján számolva (*KSH* [1996]).
[3] 1995. március–áprilisi adatok. Lásd *Kolosi és szerzőtársai*: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: Társadalmi páternoszter 1992–1995. (*Sik–Tóth* [1996] 17. o.)

Hivatkozások

ANDORKA RUDOLF–SPÉDER ZSOLT [1994]: Szegénység alakulása 1992 és 1994 között. Megjelent: *Tóth István György* (szerk.): Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről, BKE–KSH–Tárki, Budapest.

ÁRVAY JÁNOS [1994]: A rejtett gazdaság szerepe az egyes ágazatokban és tulajdonosi főszektorokban. Megjelent: A magánszektor fejlődése Magyarországon. Összefoglaló kutatási beszámoló az Állami Vagyonügynökség számára. Tárki–GKI, Budapest.

ÁRVAY JÁNOS – VÉRTES ANDRÁS [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon (1980–1992). GKI Gazdaságkutató Rt.

BEDEKOVICS ISTVÁN–HÜTTL ANTÓNIA–OLÁH SÁNDOR [1995]: Non-observed economy in the Hungarian National Accounts. Paper prepared for a Workshop on implementation of SNA/ESA, 1995. október 16–20. Prága.

BRENNAN, G..– BUCHANAN, M. J. [1993]: Adózási alkotmány Leviatán számára. Megjelent: *Semjén András* (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. Elvek, elméletek, tapasztalatok. Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz. Budapest, MTA Szociológiai Intézet. 81–102. o.

ENGEL, J. F.–BLACKWELL, R. D. [1982]: Consumer Behavior. The Dryden Press. Hinsdale, Illinois.

ÉKES ILDIKÓ [1993]: Rejtett gazdaság. Láthatatlan jövedelmek. Kézirat, Budapest.

FOKASZ Nikosz [1993]: Láthatjuk-e ha jön? Replika, 11–12. sz. 2–21. o.

FREY, S. B.– WECK HANNELORE [1983]: Estimating the shadow economy: a 'naive' 'approach', Oxford Economic Papers, vol. 35. 23–44. o.

GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1985]: Második gazdaság, verseny, infláció. Közgazdasági Szemle, 12. sz.

HAWKINS, D. I.–BEST, R. J.–CONEY, K. A. [1986]: Consumer Behavior. Implications for Marketing Strategy. Third Edition. Business Publ. Inc. Plano, Texas.

HOFFMANN ISTVÁNNÉ [1990]: Háztartásgazdálkodás a mai Magyarországon. Megjelent: Mikrogazdasági Kutatások. 19–33. o.

KÉZDI GÁBOR [1996]: Gondolatok az államháztartási reform elé. A személyi jövedelemadó-befizetések változása Magyarországon – 1989–1994. Pénzügyi Szemle, 1. sz. 93–107. o.

KORNAI JÁNOS [1993]: A pénzügyi fegyelem evolúciója a posztszocialista rendszerben. Közgazdasági Szemle, 5. sz. 382–395. o.

KOLOSI TAMÁS–SZÍVÓS PÉTER–BEDEKOVICS ISTVÁN–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György*: Társadalmi páternoszter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. BKE–KSH–Tárki, Budapest, 7–32. o.

KSH [1993]: Családi költségvetés, 1989, 1991. (12 ezer háztartás adatai) Budapest.

KSH [1996]: Családi költségvetés, 1994. I. Budapest.

LACKÓ MÁRIA [1992]: Az illegális gazdaság aránya Magyarországon 1970–1989 között. Egy monetáris modell. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

LACKÓ MÁRIA [1995]: Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

MACAFEE, K. [1980]: A Gimpse of the Hidden Economy in the National Account. Economic Trends, Vol. 316.

NAGY ILDIKÓ [1995]: „Ki az úr a háznál?" A magyar családok pénzkezelési szokásai. Szakdolgozat, BKE.

SÄRNDAL, C. E.– SWENSSON, B.– WRETMAN, J. [1992]: Model Assisted Survey Sampling. New York: Springer Verlag.

SIK ENDRE [1996]: Feketefogyasztás. Megjelent: *Sik Endre– Tóth István György:* Társadalmi páternoszter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. 82–89. o.

SPÉDER ZSOLT [1996]: Fogyasztási válságok a háztartások gazdálkodásában. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György:* Társadalmi páternoszter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. 61–73. 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. MTA Szociológiai Intézet, 129–138. o.

TANZI, V. [1982]: The Underground Economy in the United State and Abroad. D.C. Heath, Lexington, Mass.

TÁRKI- GKI [1994]: A magánszektor fejlődése Magyarországon. Összefoglaló kutatási beszámoló az Állami Vagyonügynökség számára. Budapest.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996] (szerk.): Nem regisztrált lakossági vásárlások a kiskereskedelemben és a szolgáltatások piacán, Kopint-Datorg, Műhelytanulmányok, 21. sz.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS–ÁBRAHÁM ÁRPÁD [1996]: Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás. Az 1994-es személyi jövedelemadó-bevallások vizsgálata. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

TÓTH ISTVÁN JÁNOS–SEMJÉN ANDRÁS [1996]: Kis- és közepes vállalkozások adózással kapcsolatos magatartása. Kézirat.

ZIPF, G. K. [1949]: Human behavior and the principle of least effort. Cambridge, Mass.

Intézmények, összehasonlítások és a modern közgazdaságtan

Az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES) negyedik közgyűlése (Grenoble, 1996. szeptember 12–14.)

1996. szeptember 12 és 14-e között a grenoble-i Mendès France Egyetemen tartotta negyedik közgyűlését és az ezzel egybekötött nemzetközi konferenciáját az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES). A közel kétszáz résztvevő százhúszat is meghaladó előadását természetesen kivonatolni sem lehet. Ugyanakkor a tanácskozás pillanatfelvételként mutatta meg, hogy hol tart ma a közgazdaságtannak az az irányzata, amelyik a levezetés konzisztenciájánál továbbra is fontosabbnak véli a gyakorlati relevanciát. Sokféle iskola képviselői léptek színre: az empirikus iskolától a régi és az új institucionalizmuson át a pénzügyi elmélet és a fejlesztés-gazdaságtan képviselőiig, akik Spanyolországtól Finnországon át néhány nem európai országig (például Japán, Kína, Egyesült Államok) terjedő körből érkeztek. A tanácskozás fő témája az intézményeknek a gazdasági alkalmazkodásban játszott szerepe volt.

A konferenciát megnyitó plenáris előadásában *Bruno Dallago*, a trentói egyetem tanára, a társaság elnöke nagy ívű áttekintést adott az összehasonlító közgazdaságtannak az ökonómia egészében elfoglalt változó helyéről. Az elnöki beszámoló rámutatott: miközben a szovjet birodalom összeomlása megrendítette a hagyományos – sematikus, dichotóm – komparatisztikát, a hagyományos közgazdaságtanba történt, sokszor intézményes visszaépülés előnyökkel is járt.

Az elméleti fő irány képviselői szembesültek azzal, hogy a rendszerváltozás számos olyan kérdést vet föl, amire nincs kész recept, illetve amire a meglévő eszköztárból nem lehet releváns alkalmazásokat kialakítani. Másfelől a fősodorba kerülés az összehasonlítókat a korábbiaknál lényegesen nagyobb fokú módszertani igényességre és elméleti alapozásra szorította. Kitörési pontot az új institucionalizmus szolgáltathat, már csak azért is, mert a rendszerátalakulás jórészt épp az intézményépítés feladataiból áll. S hasonlóképpen: a jóléti állam immár halaszthatatlanná vált reformja Nyugat-Európában is sok tekintetben párhuzamos kérdéseket vet(ett) fel, ahol a válasz természete szerint az intézményi célszerűség megállapítására, az egyes megoldások költségeinek és hasznainak az egybevetésére irányul.

Ez maga is elősegíti a tudományszak egészének egységesülését, a korábban jórészt nyelvi, személyes vagy ideológiai alapon kiválasztódott komparativisták belesimulását a hagyományos közgazdaságtanba, anélkül azonban, hogy sajátos kutatási területeikről és módszereikről meg kellene feledkezniük. Épp a fő irány eszme- és eszközrendszere segítheti a terület művelőit annak megtalálásában, mi is az egyes, általuk elemzett esetekben a sajátos, az egyedi, s mi az, ami az általános összefüggések alapján közvetlenül belátható.

E programbeszédre rímelt a EACES Ph.D. versenyében legjobb helyezést elért *Gijbertus van Selm*, a leideni egyetem fiatal oktatójának előadása.[1] Témája a szovjet dezintegráció, amit a szerző a nemzetközi kereskedelmi elmélettel szembesít. A plenáris előadásban tézisszerűen összefoglalt disszertáció sajátossága, hogy benne az elemzés kétirányú, vagy-

[1] A disszertációt a közeljövőben az egyik legrangosabb angol könyvkiadó, a Routledge adja ki.

is nemcsak az elméleten méri az empíriát, hanem a tapasztalati anyag alapján rendre vissza-visszakérdez az elmélet érvényére. Van Selm rámutatott arra, hogy a kereskedelem tiszta elméletéből adódó feltétlen integrációpárti alapállás gyakorta téves következtetések és gazdaságpolitikai ajánlások forrásává vált, s alábecsülte a hatékonyság szempontjait, és a nemzetközi versenyképességet korlátozó integrációs formák lebontásából fakadó jólétnövelő hatásokat is. Ugyanakkor több utódállam – Ukrajna, Tadzsikisztán stb. – példája is szemlélteti, hogy a régi szétrombolása és a nemzeti függetlenség kivívása korántsem elégséges feltétele annak, hogy az új helyzet teremtő energiái valóságosan kibontakozhassanak. Az 1995 tavaszán kialakított négyes (orosz, kirgiz, fehérorosz, kazah) vám- és valutaunió semmiképp sem tekinthető optimális valuta- vagy integrációs övezetnek, mert igen nagy a veszélye annak, hogy bármely – külső vagy belső – hatás a részvevőket szélsőségesen egyenlőtlenül érinti, s más-más reakcióra készteti. Az árarányok folytatódó torzítottsága is fokozza azt a – politikai céllá magasztosult – veszélyt, hogy az említett közösségben a politikai szempontú kereskedelemelterelés jut túlsúlyra a hatékonysági- és jólétnövelő megfontolások ellenében.

A legtöbb előadás a 34 szekció valamelyikében hangzott el, amelyek általában 6-7 párhuzamos ülésként zajlottak, így ez az ismertető kényszerűen a szokásosnál is szelektívebb (nem esik szó például a működő tőke beáramlásának hatásait vizsgáló négy szekcióról vagy a jóléti állam reformját vizsgáló ülésről, valamint az angolszász kapitalizmus általános érvényűvé válását firtató szekcióról). A privatizációnak szentelt szekcióüléseken elhangzott előadások közül kiemelendő *Morris Bornsteinnek*, a komparativisztika egyik nagy öregjének a visegrádi országok privatizációs módszereit összehasonlító előadása. A szerző rámutatott a kormányzatok által hangoztatott különféle átalakulási ideológiák igen csekély gyakorlatformáló szerepére, a nem konvencionális megoldások jórészt váratlan és szándékolatlan mellékhatásainak túlsúlyára. Ezek közül kiemelhető a régi vállalatvezetés bebetonozódása és – a népi kapitalizmus ideológiájával éles ellentétben álló – koncentrált tulajdonszerkezet.

Az előző előadással közvetve vitába szálló *Barbara Blaszczyk*, a varsói liberális CASE alapítvány ügyvezetője húsz ország privatizációs gyakorlatának egybevetéséből arra a következtetésre jutott, hogy a privatizációs intézményeknél és a módszereknél fontosabb az, hogy *1.* a kormányzat kívánja-e végső soron és valójában a magángazdaság térnyerését és *2.* egyet jelent-e ez számára a versenypiac kiépítésével, vagy inkább csak a kliensteremtés a perdöntő szempont. A lengyel előadó a magyar példát említette annak szemléltetésére, hogy a tulajdonosváltozásokat vezénylő intézmények, törvények és politikák mily másodlagosak egy-egy időszak valódi – és többnyire rejtett – kormányzati törekvéseihez képest. Az átalakulás kezdő sebességét a későbbi lelassulás elkerülhetetlensége miatt tartotta fontosnak.

Ezt a nézetet közvetve megerősítette *Nevenka Cuckovic,* a zágrábi fejlesztési és külügyi intézet munkatársa, akinek előadásából kitűnt: a reformörökség nem predesztinál különösebben eredményes rendszerváltozásra, sőt a gazdaság állami és pártirányítása a „legfőbb célunk a gyors és szakszerű privatizáció" hangoztatása közben még meg is erősödhet, s ehhez még baloldali kormányzatra sincs szükség.

Erre az előadásra rímelt *Evan Kraft,* az egyesült államokbeli salisburyi egyetem munkatársának elemzése a horvát bankrendszerről. Kimutatta: a viszonyok átpolitizáltsága, átláthatatlansága és sokféle monopolizáltsága mellett a viszonylagos nyereségesség, a kamatszintek aránya, a banki és a pénzpiaci költségek egymáshoz viszonyított aránya s más üzemgazdasági/hatékonysági megfontolások nem játszanak szerepet a gazdálkodási döntésekben sem. A magánhitel-kereslet például nem áramlik át a nominálisan olcsóbb állami bankok felé, hisz azok magánosnak úgysem adnak. S fordítva, az állami bank nem

hajt fel két-háromszoros megtérülést is ígérő magánklienst, hiszen minden állami cég eleve A kategóriájú adósnak minősül, mögötte a kincstár áll ...

Vannak-e államosítási-privatizálási ciklusok? – tette fel a kérdést *Uwe Siegmund,* a kieli Világgazdasági Intézet kutatója. A kérdést a jellemző történeti, szociológiai, közgazdasági és politológiai megközelítések áttekintése után lényegében igenlően válaszolta meg. A német kutató kiemelte: nem pusztán az állami tulajdon számszerű aránya a lényeges. Legalább ilyen fontos a magántulajdonosi jogosítványokat közvetlenül és közvetve korlátozó számos állami megkötés is, azaz a szabályozás, az adózás, a felmondási tilalom, a jelzáloghoz való hozzájutást lehetetlenítő adósvédelmi intézkedések. Ha az utóbbiakat is figyelembe vesszük, nem nehéz megállapítani, hogy a magántulajdonlás formális túlsúlya ellenére a jövőben is megerősödhet az újraszabályozási hév hatására az állami jelenlét és befolyás. Az említett ciklusokat nem lehet pusztán a közgazdaságtan tárgyát jelentő hatékonysági-optimalitási megfontolásokból levezetni, hiszen ezek visszaszorulása időről időre kimutatható.

A szabályozás azonban korántsem azonosítható az értelmetlen állami okvetetlenkedéssel. Ezt a már említett horvát példa mellett *Maria Lissowska,* a varsói közgazdasági egyetem docense szemléltette a lengyel bankok üzleti jellegű viselkedését gátló akadályok bemutatásával. A magyarországi gyakorlatot sok tekintetben felidéző tényleíró elemzés nagy súllyal szólt a betétvédelmi, hitelminősítési szabályok, az adósregiszter és a bankközi információáramlás hiánya mellett a csődszabályozás, a jelzálog, a földhivatali nyilvántartás és az OECD-gyakorlatban tiltott megoldásokat is elnéző, laza könyvviteli előírások okozta lengyelországi bonyodalmakról. A visszaélések és a bukások sok esetben egyértelműen a szabályozás elégtelenségére vezethetők vissza, ami egyszerűen lehetetlenné tette a szokásos banküzemi megfontolások gyakorlati érvényesítését. A vitában ezzel kapcsolatban különös figyelmet kapott a hatóságok szavahihetősége, mint a jogkövető magatartás kialakulásának alapfeltétele – egy, a mai gyakorlattól távol álló, ámde megkerülhetetlen normaként.

Az Európai Unió (EU) keleti kibővüléséről szóló szekcióban *Richter Sándor,* a bécsi WIIW munkatársa cáfolta az ellenzők három legfontosabb érvét: az olcsó áruk dömpingjét, a tömegesen áramló munkaerőt és a belépésből adódó elviselhetetlen finanszírozási terhet (érveinek egy része a Külgazdaság 1995. 12. számában közölt cikkben magyarul is olvasható). Richter kiemelte, hogy az ellenzők gyakorta az elemi statisztikai tényeket is mellőzik, például az EU piacok elárasztása 1990–1995 között a tagjelöltek délkelet-ázsiaiakat is megszégyenítő exportoffenzívája közepette sem következett be. A tőke- és munkaáramlást dramatizáló érvek pedig a nemzetközi kereskedelmi elmélet alapvető szempontjait is mellőzik. *Marjan Svetlicic,* a ljubljanai egyetem professzora az országában elterjedt euroszkepticizmussal szállt vitába. Kimutatta: Szlovénia ugyan ki is maradhat az Unióból, ámde ekkor még sokkal liberálisabb gazdaságpolitikát kell folytatnia, mint amit az uniós tagság követelne meg, s amitől az elsietett belépés ellenfelei oly intő hangon óvnak. *Hubert Gabrisch,* a hallei gazdaságkutató intézet témavezetője a tagjelölt országokat kemény tárgyalási taktikára buzdította, hiszen számos területen jelentős jövedelem- és árátrendeződés vár a jövendő EU-tagokra. Fölhívta a figyelmet: az uniós tagság előnye statisztikailag igazolhatóan *független az egy főre jutó transzfer összegétől.* Az utóbbi mutató és a GDP növekedése között szinte *fordított arányosság* alakult ki, hisz a leggyorsabban fölzárkózó Portugáliában a legkisebb, a leszakadó Görögországban a legnagyobb az egy főre jutó közösségi transzfer aránya. Ez az eredmény egyébként már megelőlegezi azt, mire számíthat a modernizációs óriáskölcsön igényével föllépő magyar tárgyaló fél.

Rendkívüli érdeklődés kísérte az orosz átalakulás közgazdaság-elméleti értelmezését megkísérlő szekciót. *Tsuneaki Sato,* a yokohamai egyetem professzora azt emelte ki,

hogy az állam kivonulásával fejlesztési, intézményi és koordinációs vákuum jön létre. Ezért primitív felfogás volt (a Gajdar-kormány részéről) a rendszerváltozást a liberalizálásra szűkíteni, s e megközelítésből közvetlenül levezethető az orosz gazdaság depressziós állapota. *Ruben Jevsztyignyejev* és *Ljudmilla Jevsztyignyejeva*, a moszkvai Nemzetközi Gazdasági és Politikai Kutatóintézet vezető munkatársai a tőkeképzés, a pénzügyi közvetítés elmaradottságát és a kormányzati politika következtében kialakuló, történelmileg is páratlan léptékű kiszorítási hatást kárhoztatták az orosz gazdaság és társadalom degradációjáért. Az állam mint szabályozó és mint a pénzügyiközvetítő-rendszer szavatolója, a köz- és jogbiztonság letéteményese másra át nem hárítható szerepet játszik a szabad piacgazdaság működési feltételeinek létrehozásában és fenntartásában. Ha erről lemond, a „fel a kezekkel" politika, a minimális állam hirdetői és művelői a tekintélyelvű visszarendeződésnek közvetlen szállászcsinálóivá válnak.

Pekka Sutela, a helsinki egyetem professzora az orosz paradoxon gyökerét abban jelölte meg, hogy a társadalom nem tudott egy többé-kevésbé általános közfelfogást kialakítani arról, hogy mi a jogos, törvényes, és mi nem. A gyenge és infantilis társadalom alapozza meg a gyenge államot, ami viszont képtelen stabilizálni és regulálni, fejlesztési szerepben pedig végképp túl lenne terhelve, hisz képtelenséget várnának attól, aki ennél sokkal primitívebb feladatokat sem tud ellátni. A finn kutató az ezredfordulóra teszi a növekedés kialakulásának valószínűségét, s mértékét a 2000–2005 közti időszakban is csak 3-3,5 százalékra becsüli, ami nem alapoz meg jelentős nemzetközi katonai szerepvállalást sem.

E sorok írója előadásában az intézményi közgazdaságtan és a fejlődéselmélet alapján kísérelte meg az orosz fejlődést értelmezni. E megközelítésben az orosz szerzők által többnyire unikumnak tekintett jelenségek – így a bennfentes privatizálás vagy a maffiauralom – az adott intézményi felállás természetes melléktermékének tekinthetők.

Érdekes módszertani előadást tartott *Hans-Jürgen Wagener*, a frankfurti Európa Egyetem professzora, a Verein für Socialpolitik gazdasági összehasonlító szekciójának elnöke. A néhai NDK és az NSZK 1987–1988. évi árait vetette egybe alágazati mélységben, a setoni Eigenpreis koncepcióját követve. A termelői árakra összpontosuló elemzés két váratlan eredményt is hozott: *1.* az NDK-árak – az értelmezhetetlen bankszféra kivételével – átlagosan nem tértek el jobban az elméleti standardtól, mint az NSZK-árak; *2.* utóbbiak esetében jól kimutatható, hogy az eltérés azokban az alágazatokban jelentős, ahol vagy monopolista árképzés, vagy állami beavatkozás jellemzi a piacot, például a mezőgazdaságban vagy az olajtermékek esetében.

Maria Teresia Virgili és *Benjamino Bastida*, a barcelonai egyetem tanárai a lengyel növekedési sikersztori kritikai elemzésére vállalkoztak. A spanyol tapasztalatok alapján óvtak a gazdaságfejlődésnek a GDP növekedésével történő primitív azonosításától. Ez ugyanis náluk tartósan 20 százalék fölötti munkanélküliséggel s az elmaradott régiók leszakadásának erősödésével társuló „sikertörténetet" jelentett csupán. A lengyel és a spanyol gazdaság párhuzamáról szólva kiemelték: a korábban állampolgári jogon járó juttatások és a lengyel GDP 14 százalékát (az amerikai arány háromszorosát) kitevő nyugdíjkiadások karcsúsításával az összkereslet döntő részét kitevő belső piac szűkül. Ez lassúló GDP-t jelent növekvő egyenlőtlenséggel. A vitában fölmerült, hogy a jóléti állam reformja Nyugaton se halasztható, mert különben a fejlődést megalapozó beruházás forrásszükséglete nem teremtődik meg. Ráadásul a lengyel visszaesés volt az összes közül a legkisebb és a legrövidebb ideig tartó, sőt, ha nem 1993-ig, hanem 1996-ig terjedő adatsorokat vizsgálunk, már a szociális (életkörülményeket jelző) mutatók javulása is szembeszökő.

A grenoble-i konferenciát a közgazdasági megközelítések pluralizmusa jellemezte – mind a módszerek, mind az elméleti iskolák tekintetében. Erőteljes hangsúlyt kapott az

az összefüggés, hogy az egyes adatok, a mennyiségi mutatók alakulása struktúra- és intézményfüggő, ezért értelmes nemzetközi összehasonlításokra csak a szélesebb összefüggések segítenek. A tudományközi feldolgozás megtermékenyítőleg hat a szűkebb szakterületi vizsgálódásokra is. A rendszerváltó országok szellemi reintegrálását is feladatának tartó EACES új elnökévé *W. Andreff*et, a párizsi Sorbonne professzorát választották.

Csaba László

Csaba László a közgazdaságtudományok doktora, a Kopint-Datorg tudományos tanácsadója.

TOP 200
A LEGNAGYOBB VÁLLALKOZÁSOK A SZÁMOK TÜKRÉBEN

Megjelenés: 1996. szeptember 25.

Megrendelem a ❑ **TOP 200** című kiadványt .... példányban.
Ára: 1200 Ft/példány

❑ **TOP 200** című kiadványt angol melléklettel .... példányban.
Ára: 1500 Ft/példány

❑ **TOP 200** adatbázist floppyn .... példányban.
(kezelőprogrammal ellátva, DBase formátumban)
Ára: tavalyi, változatlan áron: 6000 Ft/példány

Név:.....

Cégnév:.....

Ir. szám:.....Város:.....

Utca, házszám:.....

Kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

Dátum:..... Aláírás:.....

A megrendelt kiadványt
csak az ellenérték beérkezése után tudjuk biztosítani.
(Figyelő Rt. 1406 Bp. Pf. 25. Telefax: 551-0325)

Barbárok és elitek

(Szalai Erzsébet: Az elitek átváltozása. Cserépfalvi Kiadó, 1996.)

Konsztantinosz Kavafisz görög költő magyarul is megjelent kötetének címadó versében láttatóan, sőt szinte belélegezhetően írja le a végnapjait élő Róma különös atmoszféráját. A rétoroktól a szenátus tagjain keresztül a császárig egyetlen érzés tölt el, egyetlen hangulat ural mindenkit: a barbárokra várnak. Az éj leszálltával a feszült várakozás mélységes csalódottságba csap át, mert „futárok érkeztek a límesek felől,/jelentve, hogy barbárok többé nincsenek./S most – *vajon barbárok nélkül mi lesz velünk?/Ők mégiscsak megoldás voltak valahogy ...* "(*Kavafisz* [1975] 71. o., kiemelések tőlem – *Sz. K.*)

A barbárok azonban – úgy tűnik – nemcsak akkor keltenek zűrzavart, ha nem jönnek, hanem akkor is, ha mennek. Ugyanaz a csalódottság, tanácstalanság, végletes tájékozódási zavar jellemzi ugyanis – *Szalai Erzsébet* elegáns kis tanulmánykötetének tanúsága szerint – a hazai rendszerváltó elitet, amely életstratégiáit a „barbárokkal" – egy korlátolt, erőszakos és önmagát túlélt hatalommal, e hatalom avítt ideológiájával – való viaskodásra építette. A rendszer szétesésével az értelmiségi elit légüres térbe kerül. Mindhárom csoportja – a *késő-kádári technokrácia „fiatal farkasai", a második nyilvánosságban működő demokratikus ellenzék*, valamint *az új reformerértelmiség* (amely részben a demokratikus ellenzékhez közeledett, részben a nemzeti ideológiák köré szerveződött) – egy szép napon kiesik a *„nagy ígéret"*, illetve az *„elszánt rendszerkritikus"* rutinnal megformált szerepéből, és – minden előzetes értesítés és figyelmeztetés nélkül – a tettek mezején találja magát.

A helyzet meglehetősen kínos a rendszerváltó értelmiség számára. Amikor a „visszaszámlálás" elkezdődik, az értelmiségi elit Szalai Erzsébet szerint valójában tökéletesen felkészületlen magára a rendszerváltásra is,[1] s még inkább arra, hogy „helyzetbe hozzák". „Amiről mindhárom csoport hasonlóan vélekedik, és ez egyben magatartásuk stratégiai kiindulópontja is, az *a pártállam–állampárt hatalmával jellemezhető viszonyok meghaladhatatlansága* (119. o., kiemelés tőlem – *Sz. K.*) Nemcsak az feszélyezi az elitet, hogy az ideológiák világából le kell szállnia a földre, hanem az is, hogy a földön olyan kihívások sorozatával találja magát szembe, amihez semmiféle megoldási kulccsal, semmilyen recepttel nem rendelkezik. Egyik napról a másikra derül ki, hogy az elvont piacgazdaság racionális intézményi berendezkedése iránti sóvárgásból és a tökéletes verseny modelljeiből még nem lehet itt és most érvényes gazdaságstratégiát alkotni, sem pedig a változás korának intézményi „dizájnját" kialakítani. „Jól tükröződik ez a piacgazdaság dilemmáira adott válaszokban. Ha nem néznénk körül a világban, az elmúlt öt évben, akkor is kiderült volna nemcsak az, hogy *a piacgazdaságnak többféle modellje lehetséges*, hanem az is, hogy a 80-as évek reform-közgazdaságtanának alaptézisei immár lényegi revízióra szorulnak." (125. o.)

[1] Sovány vigasz, hogy a rendszer stabilitásáról vallott felfogásában olyan nagyságokkal osztozott, mint a Nobel-díjas Paul A. Samuelson, aki Nordhaussal együtt 1988-ban (!) magyarul megjelentetett Közgazdaságtanában a szovjet típusú gazdasági rendszereket elemezve, arról értekezik, hogy a közgazdaságtan szempontjából a legfontosabb tanulság: a tervgazdaság működőképes (1095. o.), s hogy vajon a szovjet modell működtetésével elért látványos gazdasági eredmények (!) megérik-e az óriási emberáldozatokat. (1103. o.)

A tudás, amelyet a rendszerváltó értelmiség „a régi szép időkben" *ultima ratio*ként használt a vastagnyakú pártbürokraták elleni egyesélyes szellemi viadalokon, hirtelen elégtelennek, szegényesnek s végzetesen alkalmatlannak bizonyul. Majdnem olyan látványosan porlad el, mint maga a rendszer, amelynek gyógyíthatatlan betegségeiről, tehetetlenségéről és szerkezeti hibáiról a rendszerváltó elit korábban oly tiszteletreméltó következetességgel adott hírt. Az elit körében azonban keveseknek van erejük szembenézni azzal, hogy kifinomult rendszerkritikájuk csak annyira érvényes az új időkben, mint a földi pályafutásukat könyvkiárusítások szeméthalmain végző pártbrosúrák igazságai. A rendszerváltó elit legtöbb tagjában „Nem tudatosul, hogy az államszocializmusból való átmenet történelmileg egyedülálló helyzete egyéni, kreatív, könyvekből kiolvashatatlan megoldásokat - *újabb tanulást* - igényel." (Uo., kiemelés tőlem - *Sz. K.*)

Az államszocializmus bukása egy sor olyan közgazdasági kérdést vet fel, amelyre nem hogy kész, hanem semmilyen válaszok sincsenek. Az elitnek azonban Szalai Erzsébet szerint szemmel láthatóan nem akaródzik a tanulás és válaszkeresés kínkeserves útjára lépni, ehelyett „...a tömegkommunikáción keresztül azt az üzenetet sugározta az értelmiségi többség felé, hogy legfőbb feladata a kultúrák, életérzések, életstílusok közötti választás, amely mögött a döntően csak szociokulturálisan elkülönülő pártok közti választásra való felhívás húzódott meg - *nem pedig a társadalom valós dilemmáival való szembenézés...*" (96. o., kiemelés tőlem - *Sz. K.*) Nincs válasz sem arra, hogy mit kezdjünk a restrikciós spirállal az immáron szárba szökkenő piacgazdaságban (lásd a kötet első tanulmányát), sem arra, hova vezetnek a szélsőséges jövedelemkülönbségek, vagy mit tudunk szembeszegezni azzal az egyáltalán nem vonzó lehetőséggel, amely országunk „alacsony bérekre alapozott bérmunkás státusa felé" visz. (100. o.). A kérdések, amelyeket a társadalomtudomány legkiválóbbjainak kellene feszegetniük, szélsőséges tüntetések tábláin tűnnek fel vagy kocsmapultok felett szállnak el megválaszolatlanul a füstbe. Az elit értelmiség válaszképtelenségében Szalai Erzsébet látlelete szerint „...a beérkezettség érzése és a vele járó elkényelmesedés - *a társadalmi érzékenység és a lelkiismeret eltompulása* - ok és okozat is egyben... Az értelmiségi többség az elmúlt időszakban azt tanulta elitjétől, hogy címervitákból is nagyon jól meg lehet élni... Nincs tényfeltáró újságírás, nagyon kevés a szociográfia, *nagyon keveset tudunk* azokról a folyamatokról, melyek az elmúlt négy évben a társadalomban végbementek. Nincs válasz arra a kérdésre, hogy mi felé megy az ország, vannak e még előtte választási lehetőségek. Nincsenek komoly elméleti viták. És nincs valódi értelmiségi szolidaritás... Az erősek egyénileg vagy érdekkapcsolataik útján is tudnak boldogulni - a gyengék pedig senkit sem érdekelnek... Az értelmiség bezárkózott, önmagával van elfoglalva..." (96-97. o., kiemelések tőlem - *Sz. K.*) A szerző diagnózisa kegyetlen, itt-ott talán egyoldalúnak, eltúlzottnak is hat, de a lényeget tekintve igaz.

Szalai Erzsébet egy megzavarodott, pótcselekvésbe menekülő, a rendszerváltás utáni korszak ezerfajta társadalmi baja felett kezeit mosó réteg élő lelkiismereteként szólal meg a kötet lapjain. Miközben az elit Narcissusként önmagát keresi a tükörben, aligha válaszolhat arra, miként fogunk átlépni azon a mindenkit izgató, de az elitet is fenyegető helyzeten, amelyet a szerző a következőképpen ír le: „Türelmetlenség, intolerancia, a konfliktustűrő képesség gyengülése jellemzi a társadalmi érintkezés majd minden színterének viszonyait... A formálódó új rendszer alapvonásait nem a vágyott, hanem a követett értékek alakítják... Az erősödő atomizáció nem egyszerűen gyengíti a korábban sem erős érdekintegrációs mechanizmusokat, nem pusztán a kettészakadási folyamat egyik indikátora, de a felemelkedő és lecsúszó társadalmi csoportokon belül is dezintegrál." (78.o.)

Az átmenet egyik legnagyobb dilemmájára mutat rá a közgazdász-szociológus e gondolatsor folytatásaképp, amikor arról ír, hogy „A vesztesek már említett megosztottsága

mellett szétesést mutat a hatalom szerkezete is. Ezáltal erősödik az a tulajdonsága, hogy képtelen kontrollálni a csatornáin keresztül felfelé áramló részérdekeket – a redisztribúció így sokkal inkább politikai nyomáscsoportok erőviszonyainak függvényévé válik, mint korábban. A gazdasági források hiányánál egyre komolyabb súlyú az országot a válságból kivezető koherens koncepció hiánya." (78–79. o., kiemelések tőlem – *Sz. K.*)

Itt, ezen a ponton azonban a recenzens kénytelen vitába szállni Szalai Erzsébet okfejtésével. Miközben lényegében hitelesnek tartja a szerző által a rendszerváltás keserveiről felvázolt komor tablót, beleértve az iránytű nélkül bolyongó, tévutakra sodródó elit groteszk ecsetvonásokkal megfestett képét is, az a benyomása támad, hogy a rendszerváltás és a rendszerváltó elit kritikusa bizonyos értelemben maga is a rendszerváltó elit gondolatvilágának foglya. Úgy tűnik, Szalai Erzsébet osztozik abban a gondolatban az általa bírált réteggel, miszerint – akárcsak Illetékes elvtárs – mindenért ők a felelősek, „minden hozzájuk tartozik", s az ő küldetésük valamiféle utat választani az ország összezavarodott lakói számára. A kötet 39. oldalán egyenesen a válság okának teszi meg a szerző a történelmi hivatásának betöltésére képtelen elitet: „A válság leglényegesebb oka ... abban keresendő, hogy a rendszerváltó elit, közelebbről a Békesi-, majd a Bokros-csomag mögött álló közgazdászelit nem tudott kreatív módon reagálni arra a történelmileg egyedülálló kihívásra, amelyet a szocializmus hirtelen összeomlása jelentett." A szerző több helyen is hiányolja az országot a mocsárból kivezető koncepciót, amelyet a hatalommal is összefonódott elitnek kellene felmutatnia. (Vö. például 79. o.)

A recenzensnek azonban erős kételyei vannak azt illetően, hogy létezik-létezhetne ilyen koherens koncepció. Amit Szalai Erzsébet kívánatosnak ír le, megítélésem szerint inkább veszélyes lenne. Nagy nyugtalanságot keltene bennem, ha a fejlett szocializmusba vezető útvonaltérképek után most erőfeszítések történnének a fejlett kapitalizmus birodalmába vezető út megrajzolására. (Már az is sok, ami ebből a műfajból eddig napvilágra került.) A társadalom nem kér az elit világmegváltó terveiből, és jogos gyanakvással fogad minden koncepciót, csomagot és tervet. Nemcsak azért szkeptikus, mert az utóbbi néhány évtizedben a konvergenciaelmélettől az emberarcú szocializmusig „tuti" útvonaltervek sorozata bizonyult Seholsincs ország Münchhausen báró hitelességével felvázolt bedekkerének. Az egyszerű polgárt nem csupán a múlt rossz tapasztalatai és csalódásai tartják vissza attól, hogy szemét a Kánaánba vezető, de legalábbis a sivatagból kivezető út mérnökeire függessze. Inkább az teszi elzárkózóvá és közömbössé mindenfajta „nagy tervvel" szemben, hogy lelke mélyén tisztában van annak tökéletes képtelenségével. Az utca emberét realitásérzéke megóvja attól, hogy az írás feltalálásával egyenértékű információs forradalom küszöbén bárkitől is több évtizedre előre mutató forgatókönyveket követeljen. Bármily elemi erővel vágynak is az emberek a biztonság után, nagyon is jól érzik, hogy biztonságot az évezred fordulóján csak politikai szélhámosok és fantaszták ígérhetnek. Ennélfogva, bár tökéletesen igaz az, hogy „a társadalom többségének mindennél erősebb a megkapaszkodási igénye" (93. o.), a többség annak is tudatában van, hogy ezt az igényét manapság aligha elégítheti ki. Ha azt gondolnák, hogy biztonságuk elvesztése pusztán az uralmon lévők politikai balfogásainak és a koherens koncepció hiányának következménye, már rég beteljesültek volna a társadalomtudományi elit izgágább tagjai által menetrendszerűen kilátásba helyezett forró őszök és forró tavaszok. Miközben Szalai Erzsébet teljes joggal követel nagyobb társadalmi érzékenységet, több felelősségérzetet és kevesebb nárcizmust az elittől, minden bizonnyal lehetetlen követelményt támaszt akkor, amikor az országot a válságból kivezető koherens koncepciót kéri rajta számon. Paradox módon ezt a kötet nagy vitát kavart záró esszéjében[2] maga a szerző is érzékeli: „...nem tudni,

[2] Feljegyzések a cethal gyomrából. Az idézett kötet utolsó – a szerző által jegyzett – esszéje.

hogy a bontakozó információs társadalommal mi kopog az ajtón..... Mivel magyarázható, hogy két nemrég megjelent kiadvány (Zbigniew Brzezinski könyve az etnikai nacionalizmus által okozott 'globális zűrzavarról' és Kelvin Kelly könyve a számítógépekről és a 'neobiológiai civilizáció' megjelenéséről) ugyanazt a címet viseli. (Out of Control - Irányíthatatlanul)." (111-112. o.)

A szerző nagy érdeme, hogy rendszerváltó tévelygéseinket tágabb perspektívába helyezi, megállapítván, hogy „... a magyar értelmiségi elit eddig vázolt helyzetének okai részben az országhatárokon túlmutató, általánosabb válságjelenségekkel magyarázhatóak." (110-111. o.) Dürenmatt egykori - a János király előadása kapcsán megfogalmazott - kérdése (Mi jobb? Egy kapitális katasztrófa vagy egy katasztrofális kapitalizmus?) - Szalai Erzsébet értelmezésében - nemcsak „kelet-európai" nyelvre fogalmazódott át, hanem sajátos kelet-európai választ is nyert. A katasztrofális szocializmust a hátunk mögött hagyva a szociális katasztrófa felé sodródunk. „A leszakadó többség viszonylagos autonómiája immár valóban szertefoszlik - egyre nagyobb részük tökéletesen kiszolgáltatottá válik." (75.o.) „A mostani gazdaságpolitika a legkönnyebb ellenállás vonalán mozog, a legkiszolgáltatottabb, védekezésre képtelen társadalmi csoportokra hárítja a válság terheit." (102. o.) Megint csak egyet lehet érteni a szerző diagnózisával, csupáncsak egyetlen szócskát kell elhagyni: ez a szócska a „mostani". Melyik gazdaságpolitika mert eddig is ujjat húzni a hatalmasokkal, az erősekkel? A kérdés csak az, kik az erősek, és mi az erejük forrása egy-egy történelmi szituációban. Melyik kormány törődött a kisnyugdíjasok érdekeivel, ha csak nem volt éppen választási év, amikor a milliókat számláló szavazótömeg egyszeriben nagyon fontossá lett. Melyik politikai érdekcsoport veszi igazán a szívére a gyerekek vagy az elmebetegek sanyarú sorsát? Hol vannak azok a befolyásos elitcsoportok, akik az erő ellenében az elesettek és a gyengék pártjára állnak? Nálunk jóval gazdagabb és konszolidáltabb országokról derül ki egyre-másra, hogy a hatalmon lévő politikai erők - demokratikus retorikájuk ellenére - nem egyszerűen az erősek, hanem egyenesen a társadalmat terrorizáló bűnözők kezében vannak. (A legutóbbi idők példatárából talán elegendő megemlíteni az olasz kereszténydemokrácia vagy a belga uralkodó elit látványos erkölcsi összeomlását.) Ha ebédünket és vacsoránkat - legalább közgazdászként - semmiképpen sem várjuk a mészáros és a serfőző jóindulatától, akkor miként várhatnánk a hatalom képviselőitől azok önzetlen felkarolását, aki semmivel és senkinek nem tudnak fizetni? Ha körülnézünk a rendszerváltó országokban, a közállapotok nem annyira a demokrácia és a piac koordinátatengelyei között kirajzolódó természetes rendnek, mint inkább a rousseau-i leírásnak feleltethetők meg: „Amikor a felgerjedt magánérdekek mind egymásba ütköznek, amikor a forrongásnak induló önszeretet önzéssé válik, amikor minden egyes ember, - azt képzelvén, hogy az egész világra szüksége van - született ellenségévé lesz a többieknek, a maga javát mindenki a többiek kárában leli meg, akkor a lelkiismeret alul marad a túlfűtött szenvedélyekkel szemben ... Mindenki csak akkor akarja a közjót, ha az összhangban áll a saját javával..." (*Rousseau* [1978]). Ez sem az a világ, amelyre vágytunk - summázza csalódottan az átmenet első éveinek tapasztalatait a szerző, és ki mondana ellent neki.

A piacgazdaság és demokrácia Kánaánja helyett egyelőre valami egészen más adatott nekünk. A free marketről kiderül, hogy inkább flea market. Az értelmiségi elitnek, noha ő maga is tisztában van azzal, hogy előrejelzései a szocializmus bukása utáni társadalomról nem voltak éppen a legpontosabbak, nem nagyon akaródzik feladni váteszi szerepét. Szalai finom (egyben gyilkos) megfigyelése, hogy az elit attitűdje „...megőrizte a messianizmus elemét, mely folytonos, sőt hatalmi pozícióba kerülve, még jelentősen erősödik is. Immár nem a célok nagyszabásúságában, hanem abban a dogmává meredő hitben jelenik meg, hogy létezik egy olyan - kevésbé rossz - társadalmi modell, amelyet tűzzel-

vassal és akár a társadalom akarata ellenére is meg kell és meg lehet valósítani. Radikálisan tökéletesen olyannak akarni lenni, mint mások - ez maga az antiutópista utópia. (127. o., kiemelés tőlem - *Sz. K.*)

*

Komor kép az, amit Szalai Erzsébet felvázol az átmenet elitjéről, amely elit - a dolgok logikájánál fogva - remélhetőleg maga is átmeneti. Világító fáklyáknak hitt ideológiacsinálókról és tudósokról derül ki, hogy még pislákoló gyertyának sem igen minősíthetők, ha a jövő útjait kellene bevilágítani. De tényleg szükségünk lenne nagy teljesítményű reflektorokra, amelyek a „helyes utat" pásztázzák? Megítélésem szerint semmi ilyenre nincs szükségünk. Sok szerteágazó ösvényből, türelmes keresésből, bátor felfedezésből és makacs nyomkövetésből rajzolódnak ki a jövő útjai, és hiba lenne ha mindjárt a kezdet kezdetén egy jól megvilágított nyílegyenes sztrádát keresnénk. Sem a „radikálisan olyanná lenni, mint mások" - Szalai Erzsébet által is elvetett - antiutópista utópiája nem segítene önmagában rajtunk, sem a radikális különbözőség útja. Gernot Grabher és David Stark legutóbbi - a Közgazdasági Szemlében megjelent cikkükben - épp e két stratégia keverését ajánlják: az a közösség virágzik, amely kellő arányban tartalmaz karteziánus szellemben működő utánzókat, akik odavetik ki a hálójukat, ahol más - előttünk járó - országok már korábban gazdag zsákmányt leltek, és sztohasztikusan gondolkodó felfedezőket, akik új vadászmezők felfedezésére indulnak (*Grabher–Stark* [1996]). Sok lehetséges út van, s kinek-kinek magának kell megkeresnie azt, ami az ő számára járható. Ez vonatkozik az országokra, a régiókra, a községekre, de az egyes emberekre is. A székesfehérvári polgármester, akinek kezdeményezésére valóságos kis Szilicium-völgy épül a királyok egykori városában, szemmel láthatóan nem szorul az elit útmutatására, de a magyar Ericsson szoftverfejlesztői sem, akik évek óta tartják dobogós helyüket (tavaly elsőségüket) az Ericsson 50 külföldi fejlesztőrészlege - lanyhának aligha nevezhető - versenyében. Ők karteziánus módon keresik a maguk útját. De nem várnak az elit általi megvilágosodásra a Porciderm liofilizált sertésbőr „sztochasztikus úton járó" előállítói és felhasználói sem, amikor saját szabadalommal oldják meg a szövetpótlást égési sérültek ellátásában, vagy a Dermo Print Kft. szoftverfejlesztői, akik eredeti ujjlenyomat-azonosító rendszert fejlesztettek ki. Szándékosan hoztam példáimat a K+F és a szoftveripar területéről, hiszen ez az a terület, ahol a laikus számára is láthatóan új utakat lehet és kell kitaposni. Rajtuk kívül azonban még százezrek vágnak bele valami újba: legyen az egy lakóhelyi civil egyesület felépítése a semmiből, a közöny ellenére, egy jótékony célú koncert megszervezése olyan közegben, ahol vajmi kevesen akarnak jótékonykodni, vagy éppen egy újság megjelenítése az Interneten. Ebből a szempontból szinte mindegy, hogy az új esetleg csak azoknak új, akik bátran kezdeményeznek, s valójában másutt már jól bevált megoldásról van szó. Még a Szalai Erzsébet által vizsgált elit köréből is új vállalkozások garmadájáról kapunk hírt: szociológus társadalmi mozgalmat szervez, a rendszerváltásnál bábáskodó lelkész-politikus hajléktalanokat karol fel, történész a világ másik felén kezd deres fejjel új életet. Maga Szalai Erzsébet is járatlan-szokatlan útra lép, amikor esszékötetének végén helyet szorít brilliáns kis tanulmánya „Feljegyzések a cethal gyomrából" legkülönbözőbb politikai és szellemi ösvényeken járó kritikusai (Elek István, Csepeli György, Örkény Antal, Fricz Tamás, Galló Béla, Kiss Balázs) számára. Azon melegében - még ugyanabban a kötetben - válaszolva kritikusainak, egyfajta interaktív kommunikációt kapcsol be saját érvelésének áramába, kitágítva látómezőnket és lerövidítve a reakcióidőt. A szellemi ellenfelekkel és bajtársakkal megosztva gondolatait és kötetének lapjait, egyben látványos cáfolatát adja önnön diagnózisának a rendszerváltás másnapjának tipikus antiszolidáris és közönyös értelmiségi magatartásáról: a „mosolygós elhallgatásról", „egymás levegőnek nézéséről", a „puha intoleranciáról". Para-

dox módon, maga ez a figyelemreméltó kis kötet - amely szándéka szerint az „úttalanság" krónikája és kritikája - rajzolja ki a posztszocializmus tipikusnak tekinthető és egyben nagy reményekre jogosító új útjait. A szerző saját körében és „saját hatáskörében" a „szervezett sokféleség"[3] útját választja, a bezárkózás, a kirekesztés, az elkülönülés, útja helyett.

A porfelhőben, amit a régi rendszer falainak leomlása kavart, és amely feltehetően még sok évig akadályoz bennünket, hogy magunkat és másokat tisztán lássuk, ha tapogatózva is, de elindultunk valamerre. Ne beszéljünk arról, hogy végképp magunk mögött hagytuk a barbárokat, hogy sikerült őket „kikerítenünk" magunk közül! Ne próbáljunk újabb ideológiai torlaszokat, falakat, kapukat építeni! Ne adjunk ismét aktualitást Amartya Sen mondásának: „A barbárok biztosan a kapuk előtt állnak. Az egyetlen kérdés: azok a barbárok a kapun kívül, vagy mi itt belül."[4]

Szabó Katalin

Hivatkozások

Kavafisz, K.[1975]: A barbárokra várva. Lyra Mundi. Európa Könyvkiadó, Budapest.

Rousseau, J.-J. [1978]: Levél Beaumont érsekhez. Megjelent: *Rousseau, J.-J.* : Értekezések és filozófiai levelek. Magyar Helikon, Budapest.

Grabher, G.-Stark D. [1996]: A szervezett sokféleség - evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Sen, A.[1993]: Back cover. *M. Ferber-J. Nelson*, (szerk.): Beyond economic man: Feminist theory and economics. University of Chicago, Chicago.

[3] Gernot Grabher és David Stark kifejezése. (Lásd az idézett cikket.)

[4] „The barbarians are surely at the gate. The only question is: Are the barbarians the ones outside the gate, or are we inside it." (*Sen* [1993]).

Szabó Katalin egyetemi tanár, a Közgazdasági Szemle főszerkesztője.

Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben? 1996/97

(Szerkesztette: Komáromi Éva, Vezetőképzésért Alapítvány, 1996, 188 oldal)

Az UNESCO felmérése szerint a tudásanyag először időszámításunk kezdetétől 1750-ig kétszereződött meg, másodszor pedig 1750–1900 között. A felgyorsult fejlődés ezután fél évszázad alatt ismét megkétszerezte a tudnivalók tömegét, ma azonban ehhez nyolc esztendő is elég. Marx György egyik tanulmányában azt írja: „A tudományos-technikai forradalom olyan kor küszöbére vitt, amelyben az élet folyamán többször kellene fejet cserélni..." A menedzserképzésben a ma valóságára, lehetőségeire és a holnap igényeire kell a tudásanyagot átadni. Az ismerethalmaz nagysága, a módszerek sokrétűsége, a személyiségekben rejlő képességek kibontakozása csak ott lehet sikeres, ahol a képző intézmény a többi között rendelkezik: képzési stratégiával; világviszonylatban is korszerűnek mondható képzési programokkal, tantervekkel, tematikákkal,; tananyagokkal, amelyek nemcsak tartalmilag kiválóak, hanem elősegítik az önálló gondolkodást, a kreativitás növelésének hatékonyságát.

Nem kevésbé fontos, hogy a vezetőképzésre vállalkozó intézményeknek legyen olyan arculatuk, amelyeket a társadalomban, a munkaerőpiacon elfogadnak, hogy elősegíthessék a személyes karrier reális megtervezését, pszichológiai és üzleti hátterével együtt. Az intézmények sikerét nagyban meghatározzák azok a felnőttoktatási módszerek, amelyek segítségével kifejlesztik a menedzserek tevékenységében nélkülözhetetlen személyiségvonásokat.

Ma Magyarországon közel 2000 vállalkozás, intézmény vette fel a menedzserképzést programjába. Az üzletemberek körében már a nyolcvanas évek végén felmerült az az igény, hogy szükségük lenne olyan információra, amelynek birtokában biztosabban tudnának dönteni, hogy hol célszerű profi menedzserré kiképeztetniük avagy továbbképeztetniük tehetséges munkatársaikat. A kilencvenes években ez az igény szinte elementáris erővel tört fel, a gazdasági élet szinte kikényszerítette azt a lépéssorozatot, amelynek egyik fontos állomása a Vezetőképzésért Alapítvány megalakítása 1990-ben. A Művelődési és Közoktatási Minisztérium azzal a céllal hozta létre az alapítványt, hogy:

- elősegítse az akkor kialakuló menedzserképzési oktatási piac koordinációját;
- ösztönözze a külföldi és a hazai - menedzserképzéssel, üzleti képzéssel foglalkozó oktatási intézmények együttműködését, magyarországi közös vállalkozásait;
- támogassa a bevált külföldi oktatási anyagok és tapasztalatok hazai adaptációját.

Az alapítvány nyilvántartásába a hazai 2000 menedzserképzéssel is foglalkozó cég közül 90 került be. Az alapítvány kezdeményezésére és gondozásában készült el a Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben? 1996/97 című kiadvány, amelyet Komáromi Éva a Nemzetközi Vezetőképzési Információs Központ igazgatója, a Vezetőképzésért Alapítvány titkára szerkesztett. Az anyagban 41 olyan

menedzserképző szervezetet mutatnak be, amelyek főtevékenységének egyik alappillére a menedzserképzés..

A Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben 1996/97-es kiadása immár harmadik a sorban. Az első kiadás csak magyar nyelven jelent meg, a második, az 1994/95-ös kiadás már angolul is. A mostani kötet szintén megjelenik magyar és angol nyelven is, az előzőkhöz képest azonban újdonság, hogy három részből áll.

Az első rész a hazai menedzserképzés, üzleti képzés élvonalába tartozó intézmények adatait tartalmazza, beleértve természetesen azokat az adatokat is, amelyek az intézmény oktatási profiljára vonatkoznak. A második rész az intézmények meghirdetett kurzusait sorolja fel, témacsoportok szerinti bontásban. A kurzusokról részletesebb leírást is ad, amelyben szerepelnek a kezdési időpontok és az is, hogy milyen jellegű a tanfolyam: diplomát, oklevelet vagy látogatási bizonyítványt nyújt, esetleg az Országos Képzési Jegyzékben szereplő képesítést, vagy csak tájékoztató, készségfejlesztő, tudásbővítő; feltünteti, ha az oktatási nyelv angol vagy német. Végül a harmadik rész menedzserképzési, üzleti képzési kurzusok oktatóiról, menedzserképzési szakértőkről tartalmaz adatokat lexikonszerű felsorolásban..

Az első két részben szereplő adatok elsősorban azok számára nyújtanak eligazítást, akik saját maguk vagy munkatársaik számára keresnek a tervezett továbbképzésnek megfelelő kurzust, iskolát. Az oktatókra vonatkozó adatoknak pedig főként azok a vállalatok, intézmények veszik jó hasznát, amelyek saját kurzusokat szerveznek speciális célra.

A Nemzetközi Vezetőképzési Információs Központ minden ősszel felmérést készít a menedzserképzést, üzleti képzést folytató intézményekről. A könyvben található információk erre az adatbázisra épülnek. Az intézmények nagyobb része egyetemekhez, főiskolákhoz vagy nagy múltú intézményekhez kapcsolódik. Vannak azonban köztük néhány éve létrejött, de komoly szakmai hátteret, infrastruktúrát létrehozó, esetenként országos hálózattal bíró szervezetek is.

A könyvet floppylemez egészíti ki, amelynek segítségével a könyvben megjelenő adatok különböző szempontok szerint kereshetők.

Barta Tamás

Barta Tamás főiskolai docens.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Vertical coordination in agriculture

Imre Fertő

The study analyses the phenomenon of vertical coordination in agriculture. After a clarification of the notion of vertical coordination its main trends in the agriculture of the developed countries are shown. Using the results of the theories of transaction costs and industrial organization the causes for the coming into being of vertical coordinations are reviewed. Finally the author also touches on the problems of competition policy and agricultural policy related to vertical coordination.

Interest parity in floating and in crawling-peg foreign exchange rate régimes

Gyula Barabás

It is a widespread belief that the futures exchange rates basically reflect the expectations of market agents. The study shows that the meeting of covered interest parity and the different behaviour of interest rates and exchange rates may rather frequently deflect the exchange rate expectations from the futures exchange rates in both floating and crawling-peg exchange rate régimes.

Demand for labour in 2010 by economic branches, occupations and qualification

János Tímár

The study offers a comprehensive survey of the changes in the structure of demand for labour expectable by the end of the first decade after the turn of the millennium – according to economic branches, occupations and qualification. The prognoses are centred on forecasting the demand for labour with higher qualification, the reason being that on the one hand this is one of the main conditions of the long overdue structural modernization and rational development of higher education and that, on the other hand, the training of diploma-holders plays a growing role in the future equilibrium of the labour market.

The volume and social components of non-registered purchases by the population

János István Tóth

Relying on a survey among households based on a questionnaire the study makes an attempt at estimating the scope of hidden economy in retail trade and services to the population. It examines the relationship between the buying propensity on non-registered markets and some characteristics of the households. It turned out from the investigation that, considering the commodities surveyed, the ratio of non-registered purchases to total expenditure amounted to 16-22 per cent. Analysis of the interrelation between the ratios of non-registered purchases and some characteristics of the households indicates that the volume of non-registered purchases does not primarily depend on income. The strongest correlation can be found with the domicile of the household, and this underlines the importance of the buyer's transaction costs in explaining the non-registered purchases.

Magyar Közgazdász Alapítvány

Pályázati felhívás

A Magyar Közgazdasági Társaság mellett működő Magyar Közgazdász Alapítvány tanulmányi pályázatot hirdet Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásának témakörében.

A téma egészére vagy annak a pályázó által kiválasztott részére kiterjedő tanulmány térjen ki:

- a társulási szerződés (Európai Megállapodás) kritikai elemzésére,
- a csatlakozási tárgyalások során különösen szem előtt tartandó magyar érdekekre,
- azokra a problémákra, amelyek esetében átmeneti kedvezmények, felmentések tűnnek szükségesnek.

Beküldési határidő: 1997. március 15.

Az 50–100 oldal terjedelmű pályázatokat két példányban, jeligével kérjük beküldeni (1245 Budapest, Pf. 1044). A pályázathoz külön *lezárt borítékban* kérjük megadni a szerző nevét, címét, telefonszámát.

Eredményhirdetés:
a nagykanizsai közgazdász-vándorgyűlésen, 1997. április 24-én.

A pályázat nyertesei a következő tanulmányi ösztöndíjban részesülnek:

I. díj: 300 000 forint

II. díj: 200 000 forint

III. díj: 150 000 forint

A kuratórium fenntartja a jogot, hogy díjakat visszatartson, megosztva adjon ki, vagy a kiírásban szereplőnél több díjat adjon ki.

A kuratórium

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, November, 1996

CONTENTS

Imre Fertő: Vertical coordination in agriculture 957
Gyula Barabás: Interest parity in floating and in crawling-peg foreign exchange rate régimes 972
János Tímár: Demand for labour in 2010 by economic branches, occupations and qualification 955

WORKSHOP

János István Tóth: The volume and social components of non-registered purchases by the population 1010

SCIENTIFIC INFORMATION

Institutions, comparisons and modern economics *(László Csaba)* 1033

BOOK REVIEW

Barbarians and élites (Erzsébet Szalai: The transformation of the élites) *(Katalin Szabó)* 1038
Who's who and what is what in the management education in Hungary *(Tamás Barta)* 1044

English abstracts of the articles 1046

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-üzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 400 Ft

ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím		Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990	269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883	76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963	77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Bányi Endre	72/232 188	72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468	66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Kőnd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933	68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matiscsák Ernő	46/411 095	46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965	62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004	62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagymihály Kálmán	22/315 102	22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127	96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588	96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apli Edit	99/340 789	99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Batthány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866	52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300	36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501	36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334	37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246	57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761	56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Föikl Ottóné	34/384 255	34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901	32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677	32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840	269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-től: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222	
Somogy	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055	82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856	82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaro. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645	42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárda	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178	51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922	42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086	74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666	94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678	88/426 600
	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005	87/340 400
Zala	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015	92/330 015

Közgazdasági Szemle

XLIII. ÉVFOLYAM 1996. DECEMBER

LAURENCE KOTLIKOFF
A társadalombiztosítás privatizálása
– hogyan működik és miért fontos?

KADERJÁK PÉTER
A hazai közvetlen külföldi befektetéseket
meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés

KÓNYA ISTVÁN
Családok és iskolák – az oktatáspolitika lehetőségei

OROSZI SÁNDOR
Extern hatások a munkapiacon

GERE ILONA
Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

A szerkesztőbizottság tagjai

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

Közgazdasági Szemle, XLIII. évfolyam, 1996. december

TARTALOM

Laurence Kotlikoff: A társadalombiztosítás privatizálása – hogyan működik és miért fontos? 1045
Kaderják Péter: A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés 1072
Kónya István: Családok és iskolák – az oktatáspolitika lehetőségei 1088

MŰHELY

Oroszi Sándor: Extern hatások a munkapiacon 1104

SZEMLE

Gere Ilona: Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban 1115

A Közgazdasági Szemle 1996. évi számaiban megjelent írások jegyzéke 1126

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1131

A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói

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

Főszerkesztő: Szabó Katalin
Olvasószerkesztő: Patkós Anna
Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. december (1045–1071. o.)

Laurence Kotlikoff

A társadalombiztosítás privatizálása – hogyan működik és miért fontos?

A tanulmány az Auerbach–Kotlikoff-féle dinamikus életciklusmodellt (röviden: AK-modellt) használja a társadalombiztosítás magánosításának makroökonómiai és hatékonysági hatásainak vizsgálatához. Egyszerű módszert javasol: a személyi biztosítási rendszert mint elemzési keretet a tb magánosításának megvitatására, beleértve az átmeneti szabályokat és az átlagos progresszivitás változását.

Az AK-modell szimulációja szerint a tb privatizálása hosszú távon igen nagy mértékben növelheti a kibocsátást és az életszínvonalat. Ezek a nyereségek nagyrészt, de nem kizárólag az életben levő korosztályok rovására valósulnak meg. A privatizációból adódó tiszta hatékonyságjavulás lényeges lehet. Ez a születendő korosztályok jólétének olyan növelését jelenti, amely azután marad, hogy az életben levő korosztályokat teljesen kárpótolták a privatizációból fakadó veszteségeikért. A hatékonyságjavulás pontos mértéke függ a fennálló adószerkezettől, a jelenlegi tb adói [járulékai – *S. A.*] és kifizetései közti kapcsolattól, valamint az átmenet idején történő kifizetések adófinanszírozási eszközeitől.

A szemléltetésül szolgáló személyi biztosítási rendszer megmutatja, hogy az Egyesült Államok tb-rendszerének nyugdíjalrendszerét többféleképp is lehet privatizálni (a korábbi tb-befizetések többféle jóváírása mellett). Az elemzés azonban azt is megmutatja, hogy a privatizálásból adódó nyereségekkel szemben csökken a progresszivitás és nő az élettartami kockázat. *

A társadalombiztosítás magánkézbe adása világszerte terjed. A nagy nyilvánosságot élvező és sikeres chilei privatizálás csak az első volt egy gyarapodó listán. A chileit hamarosan követi az argentin, ausztrál, bolíviai, brit, kolumbiai, mexikói és perui privatizálás. Csatlakozik-e a klubhoz az Egyesült Államok? Kell-e csatlakoznia gazdasági alapon? Ha igen, milyen formában?

Ez a dolgozat nem jósolja meg azt, hogy privatizálják-e az Egyesült Államok társadalombiztosítását; sem pedig azt, hogy milyen formában. Ehelyett kifejti a magánosítás makroökonómiai kérdéseit. Makroökonómiai és hatékonysági hatásait az Auerbach–Kotlikoff-féle dinamikus életciklusmodellel (röviden: AK-modellel) vizsgálja. Végül egy tényleges javaslaton keresztül bemutatja, hogy az Egyesült Államok rendszere egyszerű-

* Ez a tanulmány angol nyelven az Institute for Economic Development 66. műhelytanulmányaként jelent meg először Privatization of Social Security: How It Works and Why It Matters címen, s hamarosan egy *James Poterba* szerkesztette kötetben is megjelenik: Tax Policy and the Economy. 10. The MIT Press, 1–32. o. A fordítás *Simonovits András* munkája.

A szerző köszönetet mond *Jan Wallisernek* kitűnő kutatási segítségéért és *Peter Diamondnak, Henry Aaronnak* és *Jan Wallisernek* nagyon gyümölcsöző kommentárjaikért.

Laurence Kotlikoff a Boston University professzora.

en privatizálható. A javaslatot *személyi biztosítási rendszer*nek nevezzük. Elemzése segít abban, hogy e folyamat néhány makrokonómiai kérdését tisztázzuk.

Nem ez az első dolgozat, amely a fenti kérdéseket tárgyalja. Nem is az első, amely a társadalombiztosítás privatizációját modellezi. *Feldstein* [1995] egy parciális egyensúlyi modellt használ, míg *Arrau* [1990], *Arrau–Schmidt–Hebbe* [1993] hasonló érveléshez az AK-modell egy másik változatát alkalmazza. Ezek a modellek azonban a munkakínálatot egzogénnek veszik. Ez komoly hiányosság, hiszen a privatizálásból fakadó előnyök jelentős részben abból adódnak, hogy kiküszöbölődik a társadalombiztosítás torzító hatása a munkakínálatra. *Raffelhaueschen* [1993] szerepelteti a munkakínálatot a privatizációt szimuláló tanulmányában, és kvalitatív következtetései hasonlók a fent említett tanulmányokhoz. *Raffelhaueschen* [1993] modellje azonban csak két időszakra bontja a felnőttkort, s ez korlátozza kvalitatív eredményeinek a használhatóságát. Akárcsak a jelen dolgozat, *Imrohoroglu és szerzőtársai* [1995] sok időszakra bontott életpályákat alkalmaznak a privatizálás szimulálására. Modelljük kidolgozottabb, mint az enyém, azonban náluk sem szerepel a munkakínálat, s ez lehetetlenné teszi a hatékonyságjavulás és a korosztályok közti újraelosztás szétválasztását. Mindazonáltal a társadalombiztosítás kárpótlás nélküli privatizálására vonatkozó általános eredményeik egybecsengenek az itt bemutatottakkal.

A társadalombiztosítás privatizálása és a makrogazdaság

A legtöbb iparosodott gazdaság és számos fejlődő ország rendkívüli mértékben kiterjesztette felosztó-kirovó nyugdíjrendszerét a második világháborút követően. Bár ez csökkentette az öregek szegénységét, a fiatal és a jövő korosztályok zsebéből hatalmas összegeket tett át az öregebb korosztályok zsebébe.

A kezdeti öregek javára történő újraelosztási mechanizmus világos. Azok a korosztályok, amelyek már nyugdíjba vonultak vagy közel voltak a nyugdíjazáshoz a felosztó-kirovó rendszerek kibővítésekor, érdemtelen nyereséghez jutottak. A többiek kárára történő újraelosztási mechanizmus homályosabb. A közvélemény megérti, hogy a felosztó-kirovó rendszer kibővítése a jelen és a jövő fiatalabb korosztályai részéről nagyobb hozzájárulási kulcsot jelent. Azt is látja azonban, hogy ezek a korosztályok ugyancsak nagyobb nyugdíjakat kapnak majd, amikor visszavonulnak. Amit a közvélemény nem vesz észre, az az, hogy e későbbi korosztályok nyugdíjának jelenértéke jóval kisebb, mint az általuk fizetendő hozzájárulások jelenértéke, mindkettőt a hazai és a külföldi tőke adózás előtti hozadékával diszkontálva. Másként szólva, a közvélemény nem veszi észre, hogy egy érett rendszerben a társadalombiztosítási járulékokra fizetett hozam implicit kamatlába jóval kisebb, mint a nemzetközi befektetések hozamáé.

A közvélemény ugyancsak elsiklik e programok fontos makroökonómiai hatása fölött, amely az öregek fogyasztását növelendő, csökkenti a hazai megtakarítást és beruházást. A következmény: emelkedik a reálkamatláb és csökkennek a reálbérek, ahhoz az állapothoz képest, amely e programok nélkül következne be. Ezek az általános egyensúlyi visszahatások tovább növelik az újraelosztást a fiatalok rovására, az öregek javára.[1] Ez nem csak elméleti lehetőség. Mint *Gokhale és szerzőtársai* [1995] megmutatták, az amerikai megtakarítások háború utáni drámai csökkenése egybeesett az öregek fogyasztásának hasonló fokú abszolút és relatív növekedésével, ez viszont az Egyesült Államok kormányzatának újraelosztási politikájára vezethető vissza.

[1] Lásd *Auerbach–Kotlikoff* [1987].

Demográfiai feszültségek

Azok a terhek, amelyeket a felosztó-kirovó rendszer rakott a jelenlegi fiatal és a jövő korosztályainak a vállára, egyaránt felléphetnek stabil és instabil demográfiai környezetben. A legtöbb fejlett országban mostanában jelentkező születési hullámhegy–hullámvölgy azonban többlethangsúlyt jelent a társadalombiztosítási pilótajátékban. Valóban, az Egyesült Államok, Japán, Németország, Olaszország, Franciaország és számos más ország azzal a kellemetlen kilátással kénytelen szembesülni, hogy vagy a keresetekkel arányos társadalombiztosítási járulékokat növeli alaposan, vagy a nyugdíjakat csökkenti hasonlóan az elkövetkező néhány évtizedben. Ez a küszöbönálló demográfiai/társadalombiztosítási harapófogó, nem pedig a fedezetlen [felosztó-kirovó - *S. A.*] társadalombiztosítási programok belső problémáinak a felismerése készteti a politikusokat a privatizálás mérlegelésére.

Sok politikus azt hiszi, hogy ez a reform fájdalommentes módszer országuk népesedési dilemmájára. Ez nem feltétlenül igaz. Ha elhanyagoljuk a privatizálásból eredő hatékonyságjavulást, akkor a költségvetési politika - korosztályi nyelven szólva - nullaösszegű játék. Következésképpen, ha a magánosítást arra használjuk, hogy feltartóztassuk a jövő korosztályokat fenyegető költségvetési terhek növekedését, akkor az valószínűsíthető, hogy a jelen korosztályainak kell nagyobb terhek vállalásával fizetniük.[2]

Nullaösszegű korosztályi könyvelés

A következő (1) egyenlet nyilvánvalóvá teszi állításunkat. Ez az egyenlet a kormányzat (az állam) intertemporális költségvetési korlátja. Az N_t szimbólum a t. évben született korosztály által a jelenben és a jövőben fizetendő nettó adók (befizetések és kifizetések különbsége) összegét jelöli, ahol a jelen év indexe 0. Az egyenlet távoli bal oldalán áll N_{-100}, amely a 100 évvel előtt születettek által még fizetendő nettó adót jelöli. A következő tag: N_{-99}, amely a 99 évvel előtt születettek által még fizetendő nettó adót jelöli. Az N_0 tag a most születettek által fizetendő nettó adót jelenti. N_1, N_2, ... , N_∞ rendre az 1. 2.,..., évben születendők által fizetendő nettó adót jelöli. Mindegyikük biztosítási szempontból tisztességesen számított jelenérték.

A G_0 tag a kormányzat jelen és jövőbeli áru- és szolgáltatásvásárlásainak az összege, D_0 a kormányzat hivatalos nettó adóssága (tartozás mínusz tőke), mindkettő a 0. évre vonatkoztatva. A leszámításhoz használt ráta a hazai tőke határhozama.

$$N_{-100} + N_{-99} + \ldots + N_0 + N_1 + N_2 + \ldots + N_\infty = G_0 + D_0 \qquad (1)$$

Ez a költségvetési korlát azt mondja, hogy a jelen és a jövő korosztályok nettó adófizetésének együttesen fedeznie kell a kormányzati számlát, ha adott G_0 és D_0. Az is kiderül az egyenletből, hogy a kormányzati számlát rögzítve, egyik korosztály nettó befizetését csak úgy lehet csökkenteni, ha egy vagy több korosztályét növeljük.

Az (1) egyenlet szemszögéből a felosztó-kirovó rendszer bevezetése csökkenti, mondjuk a 40 évesnél idősebbek nettó adóját, de növeli a fiatalabbakét, beleértve a még meg sem születettekét is. Ez azt tükrözi, hogy az N_t-k magukban foglalják a jövőbeli társadalombiztosítási járulékok és kifizetések jelenértékének az egyenlegét. A nemzetközileg elérhető adózás előtti tőkehozamokkal leszámított jelenértékekkel számolva, a (példánkban a 40 évnél) fiatalabb korosztályok kifizetése kisebb, mint a befizetésük, a felosztó-kirovó rendszer növeli az N_t-jüket.

[2] Ez az állítás adottnak veszi a kormányzat tervezett áru- és szolgáltatásvásárlási pályáját.

Most pedig feltételezzük, hogy a privatizálás célja a jövő korosztályokra háruló teher csökkentése, azaz N_t-k csökkentése $t > 0$-nál. Szintén feltesszük, hogy a privatizálás változatlanul hagyja a kormányzat jövőbeli vásárlásait, azaz G_0-t. Ekkor a kormányzati költségvetési feltétel kikényszeríti, hogy $t < 0$-ra egy vagy több N_t nő.

Konkrétabban, tegyük föl, hogy a kormányzat privatizálja a társadalombiztosítást: *a*) megengedi a dolgozóknak, hogy magánnyugdíjakat fizessenek be, *b*) a társadalombiztosítás kieső jövedelmét a fogyasztási adó emelésével fedezi, és *c*) fokozatosan csökkenti az új nyugdíjasok ellátását. Mivel a nyugdíjas öregek fizetnek fogyasztási adót, de nem fizetnek társadalombiztosítási járulékot, ez a privatizálási módszer növeli a magánosítás idején már nyugdíjasok N_t-jét. A fogyasztási adó emelése és a társadalombiztosítási juttatások csökkentése valószínűleg emeli a fiatalok N_t-jét is. Az együttes hatás: csökken a még meg nem született korosztályok N_t-je. Ha a fogyasztási adó emelése helyett a kormányzat kölcsönfelvétellel fedezi a kieső bevételt, de mondjuk, jövedelemadóból fizeti a megnövekedett adósság kamatait, az eredmény ismét hasonló lesz. Ebben az esetben a kezdeti öregek N_t-je nő, mert viszonylag több jövedelemadót fizetnek, mint társadalombiztosítási járulékot.

Megtakarítás, beruházás és a privatizálás növekedési hatásai

Az életciklusmodell szerint az N_t változásai befolyásolják a gazdaság megtakarításait, beruházásait és növekedését. Az ok az, hogy az idősebb korosztályok fogyasztási hajlandósága nagyobb, mint a fiatalabbaké, és a fiatalabbaké nagyobb, mint a jövő korosztályoké, akik esetében ez a szám jelenleg nulla. Csökkentve a fiatal és a jövő korosztályok N_t-jét és növelve a kezdeti öregekét, a magánosítás olyan *jövedelemhatásokkal* jár, amelyek csökkentik az összfogyasztást, és ezáltal növelik az összmegtakarítást és – legalábbis átmenetileg – a gazdasági növekedést.

A privatizálás azonban csökkentheti is a megtakarításokat. Vegyük például azt az esetet, amikor jövedelemadóból törlesztik a privatizálásból származó adósságkamatokat. A nagyobb tényleges jövedelemadó-kulcsból származó nagyobb tényleges tőkejövedelemadókulcs megemeli a jövőbeli fogyasztás árát a jelenlegihez képest, s ezzel fiatalt és öreget egyaránt arra ösztönöz, hogy jövőbeli fogyasztását helyettesítse jelenbeli fogyasztással, azaz kevesebbet takarítson meg.[3] A folyó fogyasztást érintő ilyen *helyettesítési hatások* felülmúlhatják a privatizálásból fakadó jövedelemhatásokat, azaz növelhetik az összfogyasztást, és ezáltal csökkenthetik az összmegtakarítást és – legalábbis átmenetileg – a gazdasági növekedést.

Mivel a magánosítás megtakarítási, beruházási és növekedési hatásai elméletileg kétségesek, függnek a privatizálás módjától, a makroökonómiai hatások egyenlegének megértéséhez szimulációkra van szükség. Mielőtt elkezdenénk a számszerű elemzést, a privatizálással kapcsolatos más kérdéseket is mérlegelni fogunk.

Javítja-e a hatékonyságot a privatizálás?

A privatizálás nullaösszegű játékként való leírása nem foglalkozott a gazdasági hatékonysággal. A gazdasági hatékonyság kérdése a gazdasági ösztönzők szerkezetére vonatkozik, ilyen például a jelen fogyasztásra *versus* jövőbeli fogyasztásra, vagy a munkára

[3] A jelenbeli és a jövőbeli fogyasztás árarányának megváltozása jövedelemi hatásokkal is járhat, hacsak a háztartásokat nem kárpótolják e relatív árváltozásokért.

versus pihenésre való ösztönzés. Mivel a társadalombiztosítás magánosítása általában megváltoztatja a gazdasági ösztönzőket, elképzelhető, hogy a reformmal a gazdaság hatékonyabbá válik, azaz egyesek életszínvonala javul anélkül, hogy másoké romlana. A mi esetünkben: egyes korosztályok életszínvonalát javítjuk anélkül, hogy a másokét rontanánk.

A hatékonyságjavítás függ a befizetések és kifizetések közti, privatizálás előtti határkapcsolat természetétől. Természetesen ez a kapcsolat akár hiányozhat is. Ez akkor fordul elő, ha a juttatások függetlenek a korábbi hozzájárulásoktól, vagy ha a dolgozók helytelenül úgy érzékelik, hogy a befizetések kismértékű növelése nem emeli a kifizetéseket. Amerikában annyira bonyolult a nyugdíj kiszámítása, hogy a befizetések és kifizetések közti kapcsolatot nehéz jól megérteni.

Ha tényleges vagy feltételezetten nincs kapcsolat a befizetések és a kifizetések között a felosztó-kirovó rendszerben, akkor a dolgozók a járulékokat teljes egészében jövedelemadónak érzékelik, amikor a munkakínálatukról döntenek. Ennek ellenére, egy tartósan növekvő gazdaságban a felosztó-kirovó rendszerben a dolgozók kapnak valamit a járulékért, a hozamot a gazdaság növekedési üteme határozza meg. Tehát a társadalombiztosítási járulék nem egyszerűen adó.

Ezt elfogadva, nincs szükségszerű kapcsolat az átlagos és a határhozamok között. Ahhoz, hogy ezt belássuk, tegyük föl, a járulékkulcs 15 százalék. Ha a nyugdíj állandó, azaz független a korábbi befizetésektől, akkor egy dollár többletbefizetés hozama nulla, azaz a társadalombiztosítás 15 százalékot hozzáad a munkakínálatot meghatározó tényleges határadókulcshoz. Azonban ha a kormányzat 2 dollárt ad egy bizonyos befizetési szint felett minden dollár befizetésért, akkor a társadalombiztosítás 15 százalékot levesz a munkakínálatot meghatározó tényleges határadókulcsból.[4]

Minél gyengébb a járulékok és a nyugdíjak közti határkapcsolat, annál nagyobb a valószínűsége, hogy a társadalombiztosítás magánosítása hozzájárul a hatékonyságjavuláshoz. Ahhoz, hogy ezt belássuk, mérlegeljünk egy olyan reform előtti helyzetet, amelyben a nyugdíjak függetlenek a befizetésektől, azaz a határkapcsolat nulla, és a dolgozók a teljes társadalombiztosítási járulékot a munkakínálatukat terhelő határadóként tekintik. Azt is tegyük föl, hogy a privatizálás során csak azokat a nyugdíjakat fizetik ki, amelyek a magánosítás előtti befizetésekből származnak. Ekkor a társadalombiztosítási befizetések fokozatosan eltűnnek, amint csökken az eredeti nyugdíjasok és az újonnan nyugdíjba vonulók száma. Amint a járulék csökken, a munkakínálatot sújtó „teljes adókulcs" is csökken. Mivel a munkakínálat kormányzati torzítása az idők folyamán csökken, a fenti privatizálási módszer javítja a gazdasági hatékonyságot.

Vegyük észre, hogy a munkakínálatot érintő effektív adókulcsot a jelenlegi társadalombiztosítási rendszerben is csökkenthetjük, egyszerűen azzal, hogy erősítjük a járulékok és a nyugdíjak közti kapcsolatot! Azaz az a tény, hogy a társadalombiztosítást makroszinten felosztó-kirovó alapon finanszírozzák, nem zárja ki, hogy megteremtsék a járulékok és a kifizetések közti szoros és átlátható kapcsolatot - s e kapcsolat a határon, mint már említettük, akár támogathatja is a munkakínálatot.[5]

A magánosítás ugyanakkor csökkentheti is a gazdasági hatékonyságot. Vegyük azt az esetet, amikor a társadalombiztosítás a határon támogatja a munkakínálatot, s ezáltal csökkenti a munkajövedelmek teljes effektív határadókulcsát. Ebben az esetben a privatizálás a fent leírt módon eltünteti e határtámogatást, növelve a munkakínálatot sújtó effektív adókulcsot és csökkentve a gazdasági hatékonyságot.

Ezenkívül a magánosítás még más effektív adókulcsokat is megváltoztathat. Például ha

[4] Feltesszük, hogy minden dolgozó a fenti szint fölött fizet hozzájárulást.

[5] Ezt a hatást elemzi *Auerbach-Kotlikoff* [1987] 10. fejezete.

a privatizálás költségeit, azaz a mostani nyugdíjasok és a nyugdíjra jogosult dolgozók nyugdíját, jövedelemadókból fedezzük, akkor a tőkejövedelem effektív adókulcsa időlegesen emelkedik. Ha ez utóbbi kulcs már eleve nagy volt, mondjuk egy nagy vállalatijövedelem-adó miatt, akkor a magánosítás akár csökkentheti is a gazdasági hatékonyságot.

Tehát nem biztos, hogy a privatizálás megjavítja a gazdasági hatékonyságot. Minden attól függ, hogy milyen a privatizálandó társadalombiztosítási rendszer, a többi pénzügyi torzítás természete és a magánosítás módja.

A társadalombiztosítási privatizálás hatáselemzése az AK-modellel

Az Auerbach–Kotlikoff-modell (röviden: AK-modell) képes érzékeltetni a privatizálás hatását a megtakarításra, a beruházásra és a növekedésre.[6] Ez a modell az összes gazdasági változó pályáját 150 éves időszakra kiszámítja. A modellben 55 együtt élő korosztály szerepel. A modell minden felnőtt szereplője 55 évet él (20-tól 75 évig).

Három szektor létezik: háztartások, vállalatok és kormányzat. A háztartások (felnőtt aktorok) döntenek, hogy mennyit dolgozzanak és mennyit takarítsanak meg adózás utáni munka- és tőkejövedelmükből. A munkadöntés nemcsak azt mondja meg, hogy mennyit dolgozzanak az aktív szakaszban, hanem azt is, hogy meddig dolgozzanak. Az AK-modell fogyasztási és szabadidő- preferenciáit úgy választottuk, hogy összhangban legyenek a tényleges munkakínálati és megtakarítási viselkedéssel.

A modellben az aktorok korosodásával reális mértékben nő a keresetük. Ez a korkereseti profil független a keresetek általános szintjétől, amelynek időbeli pályáját a modell megoldása adja. A költségvetési politika hat a háztartásokra, mert megváltoztatja az adózás utáni bérüket és kamataikat, fogyasztási adó esetében pedig az áruk és szolgáltatások adózás utáni árát. A modell képes kezelni a személyi jövedelemadót, a béradót, a tőkejövedelem-adót és a fogyasztási adót. Ugyancsak képes kezelni a progresszív és az arányos adókulcsokat. Utoljára, de nem utolsósorban, a modellben szereplő felosztó-kirovó rendszerben a járulékok és a nyugdíjak közti kapcsolat érzékelt értéke tetszőleges lehet.

Minden szereplőről feltesszük, hogy ugyanaz a preferenciája, ezért a köztük lévő különbségek kizárólag a gazdasági lehetőségek közti különbségekből erednek. Mivel egy korosztályon belül minden szereplőt azonosnak feltételezünk, a gazdasági alkalmak közti különbségek kizárólag korosztályok közti eltérések lehetnek. Ebben a modellben a népesség növekedési üteme 1 százalék, ezen belül minden korosztály 1 százalékkal nagyobb létszámú, mint az előző korosztály.

Az AK-modell termelési szektorát tökéletesen versenyző vállalatok jellemzik, amelyek bérmunkát alkalmaznak és profitot maximalizálnak. A vállalatok munkakeresleti és termelési függvénye amerikai empirikus adatokon nyugszik. A kormányzati szektor kincstárból és nyugdíjrendszerből áll. Az előbbi megadóztatja a magánszektort, hogy finanszírozza a kormányzati fogyasztást; az utóbbi pedig felosztó-kirovó rendszer, amely nyugdíjalapok nélkül, a dolgozók nyugdíjjárulékából fedezi az esedékes nyugdíjakat. A modellben nincs pénz, tehát nincs monetáris politika sem. Létezik azonban államadósság, és megengedett a költségvetési hiánnyal fedezett járulék és egyéb adócsökkentés is. A modell képes nyomon követni az egyik adó fokozatos felváltását egy másik adóval. Végül szerepel a modellben egy *egyösszegű transzferáló hatóság* (LSRA = *L*ump *S*um *R*edistribution *A*uthority) – egy feltételezett kormányhivatal, amely egyösszegű adókat és támogatásokat oszthat szét tetszőleges időpontok között – élők és megszületendők között.

[6] Az AK-modell részletes leírását *Auerbach–Kotlikoff* [1987] tartalmazza.

Az LSRA bekapcsolásával tanulmányozhatjuk a különféle gazdaságpolitikai változások tiszta gazdasági hatékonysági hatását.

Bár a modell nagyszámú összetett folyamatot kezel, a valóság jelentős részét kihagyja. A modell szereplői pusztán koruk szerint különböznek egymástól. Nincsenek sem létminimum alatt élők, sem pedig milliomosok, akiknek a megtakarítási és munkával kapcsolatos szokásai élesen különböznének a modell szereplőiétől. A modellben csak nyugdíjra takarékoskodnak, örökség és más egyéb nem számít. A modell ugyancsak figyelmen kívül hagyja mind az egyéni, mind a makroszintű bizonytalanságot. Ezek és más leegyszerűsítések óvatosságra intenek a modell eredményeinek értékelésékor.

A társadalombiztosítás privatizálásának modellezése

Az AK-modellben a privatizálás egyszerű. Mindössze a modell társadalombiztosítási járulékát kell nullává tennünk. Mivel a modell szereplői egyaránt szabadon vehetnek föl hitelt és adhatnak kölcsön/ruházhatnak be, a magánnyugdíjra való előtakarékosság kikényszerítése semmit sem változtat teljes megtakarításukon és fogyasztásukon. Tehát a kényszerű magánnyugdíj-megtakarítás egyszerűen egy az egyben kiszorítja az önkéntes magánmegtakarítást. Ezért nincs szükség a magánnyugdíjrendszer formális bevezetésére.

A nyugdíjak magánosítása a modellben három kulcskérdést vet fel. *1.* Hogyan szüntessük meg fokozatosan a közösségi nyugdíjakat? *2.* Bocsássunk-e ki adott lejárati idejű explicit államkötvényeket a járulékbevétel kieső részének teljes vagy részleges pótlására? *3.* Milyen adót használjunk az átmenet folyamán azoknak az ellátásoknak a fedezésére, amelyeket nem explicit kölcsönökből fedezünk, és arra a kamatfizetésre, amely az átmeneti időszak alatt és után a magánosításból származó új adósság után jár.

E három döntés a chilei társadalombiztosítás magánosításán szemléltethető. Ebben az esetben tiszteletben tartották a már nyugdíjban lévők ellátmányi kötelezettségeit. A járulékfizető munkások *elismervényi kötvényeket* kaptak, amelyek akkor lesznek beválthatók, amikor tulajdonosai elérik a nyugdíjkorhatárt. Ezek az elismervényi kötvények kártérítik a munkásokat azért, hogy elvesztik a jogosultságukat a jövőbeli közösségi nyugdíjakra – ezek a jogosultságok a korábbi befizetések során keletkeztek. Mivel az elismervényi kötvények kamat- és tőketörlesztése, valamint a korábbi rendszer nyugdíjkötelezettségeinek a kifizetése időben hasonló folyamat, a chilei reformot úgy tekinthetjük, mint amely folyósítja a korábbi befizetések után járó nyugdíjakat, de nem engedi, hogy új kötelezettségek keletkezzenek. Következésképpen a reform egy sajátos közösségi nyugdíj-megszüntetési politika. Chile deficitfinanszírozást választott a járulékbefizetés megszakításából adódó bevételek pótlására. Ez a módszer azt jelenti, hogy kisebb költségvetési többlet keletkezik, mint egyébként keletkezett volna. Végül Chile jövedelemadóból fedezte a kieső járulékbefizetések maradékát és a megnövekedett kölcsönfelvétel miatti kamatfizetéseket.

A privatizálás tanulmányozása az AK-modellel

Az AK-modell eredeti állandósult állapota, amely a magánosítási eljárások szimulálásában kiindulásként szerepel [amelyből a rendszer egyebként nem mozdulna ki – *S. A.*], a következőképpen jellemezhető. 20 százalékos jövedelemadó, felosztó-kirovó nyugdíjrendszer 12 százalékos járulékkal, a járulékok és a kifizetések között nincs kapcsolat, nincs explicit államadósság, a népesség növekedési üteme 1 százalékos, nincs műszaki

haladás és Cobb–Douglas termelési függvény. A nyugdíj az 1 és 45 (valójában 21 és 65) éves kor közötti átlagbér 75 százaléka. A CES hasznosságfüggvény időszak közötti és időszakbeli rugalmassági együtthatója rendre 0,25 és 0,8. A háztartások tiszta időbeli preferenciarátája 1,5 százalék/év, és a kezdeti kamatláb 9,1 százalék. Az alapeset szimulációja az 1. évben kezdődik és *a)* a bérjárulékot azonnal eltörli, *b)* a közösségi nyugdíjfizetéseket 45 évre elosztja és a 11. évben megkezdi megszüntetni és *c)* jövedelemadóval fedezi a bérjárulék kiesését a nyugdíjak folyósításánál. A chilei magánosítás fogalmaival kifejezve, a közösségi nyugdíjfizetés fokozatos kiküszöbölése megfelel a leszámítolási ráta, a túlélési valószínűségek és más tényezők megválasztásának, amelyek meghatározták a jogosult munkásoknak adott elismervényi kötvények mennyiségét.

Az alapeset eredményei

Az alapeset és az előzőekben mérlegelt további kilenc szimuláció eredményeit a tanulmány végén közölt *1–5. táblázat* tartalmazza. Minden szimulációhoz egy dupla ábra tartozik, amelynek felső része azt mutatja, hogyan változik a tőkeállomány (K), a kibocsátás (Y), a bér (w) és a kamatláb (r) indexe a magánosítás során. Az alsó rész azt mutatja, hogyan hat a privatizálás a reform végrehajtása és befejezése utáni időszakban élő korosztályokra. Az alsó ábra vízszintes tengelye a különböző korosztályok születési évét jelöli, a függőleges tengely a korosztályok hasznossági indexét mutatja. Például az 1,06 érték azt jelenti, hogy a korosztályok hátralévő élethasznossága 6 százalékkal nagyobb a privatizálást követően, mint ami az eredeti állandósult állapotban lett volna. Pontosabban, a hasznosság százalékos változását gazdagságekvivalensben mérjük; sajátosan mint a kezdeti állandósult állapotban bekövetkező, a hátralévő élet erőforrásainak százalékos változását, amely kárpótolná a szereplőket a magánosítás elmaradásáért.

Amint az *1. ábra* mutatja, az alapesetben a privatizálás hosszú távon nagyon előnyös a gazdaságnak. Összehasonlítva a kezdeti állandósult állapottal, a hosszú távú tőkeállomány, kibocsátás és bér rendre 52,2; 15,9 és 9,5 százalékkal nagyobb. A hosszú távú kamatláb 23,9 százalékkal kisebb. A kamatláb, amely a kezdeti állandósult állapotban 20,0 százalék volt, azonnal 28,8 százalékra ugrik, hogy aztán folyamatosan csökkenve, a kezdeti érték alatt, 17,3 százalékon végezze.

A jövő korosztályait terhelő bérjárulék csökkenése és a reálbérek növekedése együtt 9,7 százalékkal növeli a sokára születők hasznosságát. Ez nagyon jelentős jóléti javulás, azonban ezért fizetni kell. Amint az *1. ábra* alsó része szemlélteti, a kezdő korosztályok rosszabbul járnak, a legnagyobb veszteséget a 30 évesek szenvedik, 2 százalékot esik a maradék hasznuk.

Javíthat-e a privatizálás a gazdasági hatékonyságon?

Az *1. ábra* hasznosságváltozásai kérdésessé teszik, hogy a társadalombiztosítás magánosítása folyamán kártalaníthatják-e a kezdő korosztályokat a születendő korosztályok úgy, hogy az előbbiek ne veszítsenek és az utóbbiak nyerjenek. Egy ilyen kimenetel, amelyet *Pareto-javítás*nak nevezünk, világosan hatékonyabb, mint a kezdő állandósult állapot.

A *2. ábra* igenlő választ ad kérdésünkre. Most az alapesetet annyiban módosítjuk, hogy az LSRA torzítatlan módon újraelosztja az eredményeket a korosztályok között oly módon, hogy *a)* minden jelen korosztály a korábbi hasznosságszintjén marad, *b)* a reform után született minden korosztály azonos hasznosságszinthez jut. Fontos megjegyez-

ni, hogy az LSRA tevékenysége teljes mértékben szerepel a modellben, például a modell szereplői figyelembe veszik az LSRA-nak fizetendő egyösszegű adók mennyiségét, (amely lehet negatív is). Továbbá, a szükséges, korosztály-specifikus nettó transzferek nagyságát a modell többi változójával együtt határozzuk meg, biztosítva a dinamikus általános egyensúlyt.

A *2. ábra* mondanivalója a következő: az *1. ábrán* bemutatott, a magánosításból származó hosszú távú gazdasági nyereség majdnem teljesen a jelen korosztályoktól a jövő korosztályoknak való újraelosztásból származik. Ha kárpótoljuk a jelen korosztályokat, akkor a hosszú távú hasznosságnyereség nem 9,7 százalék, hanem csak 0,9 százalék. Sőt, a hosszú távú tőkeállomány, kibocsátás és bér rendre 9,5; 8,1 és 0,1 százalékkal nagyobb, messze elmaradva az *1. ábra* 52,2; 15,9 és 9,5 százalékától. Bár a hatékonysági növekmény most sokkal kisebb, mint korábban, mégsem triviális. Ugyancsak nem elhanyagolható, ha más reformok - például a jövedelemadóról a fogyasztási adóra való áttérés - eredményeivel hasonlítjuk össze.

Mi a hatékonyságnövekmény forrása? Nem azzal függ-e össze, hogy az alapesetben a felosztó-kirovó rendszerben a járulékok és a nyugdíjak között nulla határkapcsolatot feltételeztünk? A *3.* és a *4. ábra* válaszol e kérdésre. Megismétlik az *1.* és a *2. ábra* futásait, de egy olyan eredeti állandósult állapotból indulva, ahol a dolgozók minden társadalombiztosítási járulékot úgy tekintenek, mint amely jelenértékben ugyanannyival növeli a nyugdíjukat.[7] Az *1. ábrához* hasonlóan, a *3. ábra* azt mutatja, hogy az LSRA kárpótlása nélkül a magánosítás óriásit lendít a gazdaság hosszú távú állapotán. De a *4. ábra* világossá teszi, hogy a jelen korosztályok kárpótlása esetén a jövő korosztályok rosszabbul járnak, azaz a *4. ábra* azt jelzi, hogy a járulékok és a kifizetések közti teljes kapcsolat esetén a privatizálás nem hatékony. Valóban, a jelen korosztályokat a magánosítás előtti hasznosságszintjükön hagyva, és a jövő korosztályok számára azonos hasznosságot teremtve, jelentékeny, 3,1 százalékos veszteséget okozunk az utóbbiaknak. Érdekes módon, a tőkeállomány, a kibocsátás és a reálbér hosszú távú értéke rendre kisebb a privatizálás után.

Ennek intuitív magyarázata: a magánosítás - legalábbis időlegesen - tovább torzítja a költségvetési szerkezetet, ugyanis az általános bevételeket - amelyekre az átmeneti idők nyugdíjainak fedezéséhez szükség van - jövedelemadókból fedezik. Az átmenetileg nagyobb jövedelemadó-kulcsok egyaránt eltorzítják a munkakínálatot és az intertemporális fogyasztási döntéseket. Emiatt a magánosítás csak akkor javíthatja a gazdasági hatékonyságot, ha az időleges jövedelemadó-torzítás egy állandó, társadalombiztosítási járulék okozta torzítást szüntet meg. Mivel a *4. ábrán* a magánosítás egy torzítatlan társadalombiztosítási rendszert vált fel, szükségképpen nem hatékony.

A privatizálási átmenet adósságból való finanszírozása

A jövedelemadó azonnali emelésének egyik alternatívája a kölcsönfelvétel. Az *5.* és a *6. ábra* olyan szimulációt mutat be, ahol a kormányzat eladósodik, hogy kifizethesse a privatizálás első öt, illetve tíz évében felmerülő nyugdíjakat. A szóban forgó időszak eltelte után a kormányzat úgy növeli a jövedelemadó-kulcsokat, hogy az egy főre jutó adósság állandósuljon. Vegyük észre, hogy rövid távon mindkét politika kiszorítja a beruházásokat, de hosszú távon ellentétes a hatás. Az ötéves kölcsönfelvételi politika a kezdeti korosztályok hasznosságveszteségének nagy részét eltünteti, s a jövő korosztá-

[7] Megismételjük, hogy a felosztó-kirovó rendszer képtelen átlagosan és hosszú távon olyan nyugdíjat fizetni, amelyek jelenértéke azonos a járulékával, amennyiben a tőke határhozadéka felülmúlja a gazdaság növekedési ütemét. Ez azonban nem zárja ki azt, hogy a társadalombiztosítás a *határon* ezt tegye.

lyoknak 7 százalék jóléti javulást biztosít. A tízéves kölcsönfelvételi politika túl messzire megy a kezdeti korosztályok segítésében, következésképpen néhány későbbi korosztályok jólétét jelentősen csökkenti. E két futtatás tanulsága: a rövid távú deficitfinanszírozás megvédheti a jelen korosztályokat a magánosítás kedvezőtlen hatásaitól, de könnyű túlzásokba esni.

Az átmenet fogyasztási adóból való finanszírozása

A *7.* és a *8. ábra* azt mutatja, hogy az átmenet fedezését szolgáló adóalap választása megváltoztathatja a makroeredményeket és a reform okozta hatékonyságjavulást. A *7. ábra* megismétli az *1. ábra* privatizálási kísérletét, azonban a következő módosítással: az átmenet terheit fogyasztási adóból fedezi. Mivel hosszú távon a közösségi nyugdíjak teljesen megszűnnek, a gazdaság hosszú távú helyzete ugyanaz, mint az *1. ábrán*. Rövid távon azonban az átmenet fogyasztási adóból való fedezése jobban kiszorítja a beruházást. Az eredmény intuitív magyarázata a következő: az alkalmazott fogyasztási adó több terhet hárít az öregebb korosztályokra, amelyek fogyasztási hajlandósága nagyobb. Mint az *1. ábra*, a *7. ábra* is jelentős hosszú távú javulást jelez a tőkeállomány, a kibocsátás, a bérek, valamint a jövő korosztályok jóléti szintjét illetően. A kezdeti idősebb korosztályok vesztesége azonban a *7. ábrán* 5 százalék, szemben az *1. ábra* 1 százalékával.

A *8. ábra* szintén ezt a privatizálási módszert mérlegeli, kizárva a járulékok és a kifizetések közti kapcsolatot. Ez a futtatás nagyobb hatékonyságjavulást mutat, mint a *2. ábra*, a jövő korosztályok jóléte 2,1 százalékkal javul, szemben a korábbi 0,9 százalékkal. Ez az, amit várunk, hiszen a fogyasztási adó hatékonyabb, mint a jövedelemadó. Amint *Auerbach–Kotlikoff* [1987] taglalta, a hatékonysági előny abból származik, hogy a kísérlet egy egyszeri torzítatlan vagyonadót tartalmaz. A mérlegelt szimulációban a fogyasztási adót ismét csak időlegesen alkalmazzák – amíg az összes nyugdíjat ki nem fizetik –, és ebben az időszakban a fogyasztásiadó-kulcs tartósan csökken. A fogyasztási adó időleges jellege és csökkenő volta szintén javítja a gazdasági hatékonyságot. Ennek az az oka, hogy a reform ösztönzi a modell szereplőit, hogy halasszák el a fogyasztást addig, amíg a fogyasztásiadó-kulcs csökken. Ez részben ellensúlyozza a korai fogyasztásra való ösztönzést, amelyet a jövedelemadó tőkejövedelem-adó összetevője okoz.

Progresszív jövedelemadóval vagy arányos fogyasztási adóval kezdődő privatizálás

A társadalombiztosítás privatizálása nemcsak az arányos jövedelemadóhoz tartozó állandósult állapotból kezdődhet. Például kezdhetünk egy progresszív jövedelemadóval, amelynek átlagos kulcsa 32,8 százalék, és igazítsunk minden kulcsot az átmenet során ugyanazzal a százalékkal. Ekkor az *1.* és a *2. ábrán* látottakhoz hasonló eredményeket kapunk. Ugyanez igaz, ha arányos fogyasztási adóból indulunk ki, és a fogyasztásiadó-kulcs módosításával fedezzük az átmenet maradó költségeit.

A *9.* és a *10. ábra* szimulációi szintén progresszív jövedelemadóval kezdődnek, de az átmeneti terheket fogyasztási adóból fedezik. Bár a *9. ábra* meglehetősen hasonlít a *7. ábrához*, amely ugyanolyan privatizációs módszert ábrázol, a *10. ábra* sokkal nagyobb potenciális hatékonyságjavulást jelez, mint a megfelelő *8. ábra*. Akárcsak a *3.*, és a *4. ábrán*, a *8. ábra* nyereségének a nagysága érzékenyen függ a járulékok és a kifizetések közti hiányzó kapcsolattól. Újrafuttatva a *8. ábra* szimulációját a teljes kapcsolat feltevése mellett, a hatékonyságromlás 3,2 százalék.

Az Egyesült Államok társadalombiztosítás privatizálása – egy példa

Az ellátmányi bizottság 1994. őszi zárójelentésében, Danforth és Kerry szenátor az amerikai társadalombiztosítás részleges privatizálását javasolta. Sémájuk 1,5 százalékponttal növelné az egyes dolgozók bérjárulékát, hogy a dolgozó számára saját nyugdíjalapot létesítsen. A javaslat minden 51 év alatti dolgozóra vonatkozik. Mint a 401(k) és a Keogh-terv, a dolgozók irányítanák a számlájukon szereplő pénz befektetését. A számlákon szereplő keresetek adóznának, ha az alapokat kivonnák. A kivonást csak rokkantság vagy nyugdíjazás esetén engednék meg. Ellentétben a 401(k) és a Keogh-tervvel, a járulék nem lenne levonható az adóalapból. A Danforth–Kerry-féle privatizációs javaslat változatlanul hagyná a jelenlegi nyugdíjrendszert, bár a jelentésükben szereplő más javaslatok csökkentenék e nyugdíjakat.

Mivel a kombinált OASDI [öregkori, özvegyi, árvasági és rokkantsági – *S. A.*] bérjárulék felülmúlja a 12 százalékot, a Danforth–Kerry-javaslat csak a jelenlegi társadalombiztosítási járulékok egynyolcadát és a nyugdíjak 0 százalékát privatizálná. A célok tehát meglehetősen szerények. A javaslat leglényegesebb vonása nem is a részletekben rejlik, hanem abban, hogy a képviselőház neves tagjai már komolyan veszik a társadalombiztosítás privatizálását. Ez a tény szélesre nyitja a rendszer előnyeiről és hátrányairól, valamint legjobb privatizálási módjáról folytatott nyilvános vita kapuját.

Az Egyesült Államok társadalombiztosítása privatizálásának szemléltetése

Ilyen szerény javaslattal, amely ráadásul változatlanul hagyná a társadalombiztosítási ellátást, Danforth és Kerry szenátor elkerülte azt a kényes kérdést, hogy miképp számítsuk be a korábbi befizetéseket és hogyan magánosítsuk az SI (özvegyi és árvasági), valamint az DI (rokkantsági) biztosítást. Ez a szakasz az Egyesült Államok társadalombiztosításának egyszerű privatizálását szemlélteti, amelyet *személyes biztosítási rendszer*nek nevezek, és amely foglalkozik a szóban forgó kérdésekkel.[8] Itt nem az a cél, hogy a társadalombiztosítás magánosításítása mellett érveljek, hanem csupán annyi, hogy szemléltessem: a privatizálás bizonyos változatai egyszerűen megvalósíthatók.

A személyi biztosítási rendszer

A személyi biztosítási rendszernek egyszerű módszere van a korábbi befizetések beszámítására – a társadalombiztosítás saját kifizetési rendszere. Akárcsak az, a javasolt rendszer is elkülöníti az özvegyi/árvasági és a rokkantsági biztosítást az öregkori biztosítástól, és az előbbieket a társadalombiztosításnál hagyja. A személyi biztosítási rendszer privatizálja a teljes (munkaadói és munkavállalói) öregkori biztosítási járulékokat, személyi nyugdíjszámlákra (sznysz) átírva azokat a 62 évnél fiatalabb dolgozók esetében. Az öregkori biztosítási járulék arányát az ellátmány arányában állapítjuk meg, ennek értéke 0,68. Azaz a folyó és jövőbeli tervezett társadalombiztosítási befizetések 68 százalékát fordítanánk a személyi nyugdíjszámlák feltöltésére.

Az öregkori járulékot házas dolgozók esetében két egyenlő részre osztanánk és két személyi nyugdíjszámlába fektetnénk be, mindkét házastársnak egy-egy számlát nyitva. A személyi nyugdíjszámlából csak akkor lehetne pénzt kivenni, ha a dolgozó megrokkan

[8] A társadalombiztosítás e privatizálási javaslatának másik változata egy Data Resources Inc. terv részeként készült, amelyen Dr. Cynthia Lattaval (DRI) dolgoztam együtt.

vagy betölti a 62. életévét, ez lévén a jelenlegi rendszer alsó nyugdíjkorhatára. A személyi nyugdíjszámlára való befizetés nem lenne adómentes, ezzel fenntartjuk a munkáltatói járulékok jelenlegi szövetségi jövedelemadóztatását. A személyi nyugdíjszámláról való pénzkivételkor szövetségi jövedelemadót kell fizetni. Ezáltal a személyi nyugdíjszámlák ugyanúgy adóznának és ugyanolyan szabályok vonatkoznának rájuk, mint a jelenlegi 401(k) és a Keogh-tervekre. Valóban, a munkáltatók a 401(k) tervek mellett a személyi nyugdíjszámlák esetében is ugyanúgy befizethetnének az alkalmazottaik nevében ezekre a számlákra, illetve dolgozóik feleségei nevére fölállítandó új 401(k) számlákra. Önálló dolgozók saját sznysz-járulékukat Keogh-számlájukra fizethetnék be, melyet kiegészítene a feleségük számára nyitott új számla. A sznysz ugyanazt a védelmet jelentené a túlélő özvegy számára, mint a jelenlegi 401(k) és a Keogh-terv.

A munkáltatók és a munkavállalók továbbra is társadalombiztosítási járulékot fizetnének a túlélési és a rokkantsági biztosítás céljára. A javaslat változatlanul hagyja a szóban forgó nyugdíjakat, azaz ezeket továbbra is a dolgozók társadalombiztosítási keresettörténete alapján állapítanák meg.

Minden 62 évnél fiatalabb dolgozó a reform megindulásakor olyan öregkori társadalombiztosítási nyugdíjat kapna, amely a jelenlegi rendszer szerint járna neki, de a reform beindulása utáni évek keresete nulla lenne.[9]

Például egy olyan, a reform kezdetekor 35 éves dolgozó beszámított átlagkeresetét, aki 25 éves korában lépett biztosított munkába, a következő adatok alapján számítanák ki: a 25 és 35 éves kora közti beszámított keresete és aztán nullák. Nyugdíjazott dolgozók házastársa utáni öregkori nyugdíját a nyugdíjazott dolgozó reform utáni nyugdíja után számítanák.

Az átmenet finanszírozása

Nyilvánvaló, hogy a reform csökkentené a társadalombiztosítási rendszer járulékbefizetéseit, amelyekből most a folyó nyugdíjkiadásokat és a tekintélyes társadalombiztosítási alap feltöltését fedezik. A kieső bevételeket a kincstár hitelekből pótolná. Az így keletkező kamatokat általános bevételekből fedezné. Bár a reform következtében az explicit államadósság növekedne, implicit társadalombiztosítási hátraléka csökkenne. Amint korábban már leírtuk, a javaslat makroökonómiai hatása az átmenet során keletkező többletadósság kamatainak törlesztési formájától függene.

Mérlegelés

Ez a javaslat változatlanul hagyja a társadalombiztosítás túlélői és rokkantsági nyugdíját. Ezáltal elkerüli azt a nagyon összetett problémát, hogyan kell kiszámítani az élet- és rokkantsági biztosítás mennyiségét, amelyeket e nagyon eltérő korú, jövedelmű, egészségi állapotú és más jellemzőjű háztartások kénytelenek volnának vásárolni a magánpiacon. Ugyancsak elkerüljük a kontraszelekció és az erkölcsi kockázat kérdéseit, amelyek sújtják a biztosítás, különösen pedig a rokkantsági biztosítás magánpiaci kínálatát.

A javaslat könnyen megvalósítható. Kapcsolódik a létező 401(k) és Keogh-szabályozáshoz, ezáltal szükségtelenné teszi az sznysz szabályozását. Továbbá, a társadalombiz-

[9] *Gustman–Steinmer* [1995] más nyugdíjszámítási módszert javasol a teljesen magánosított társadalombiztosítási rendszerre való áttérés folyamán. Módszerük a dolgozóknak olyan nyugdíjat juttatna, amely a régi rendszer szerinti nyugdíjukat megszorozná a régi rendszerben és a két rendszerben töltött évek arányával.

tosítási adminisztráció néhány sor számítógépes programváltoztatással módosíthatja a személyi nyugdíjszámlában résztvevők nyugdíjellátásának kiszámítását.

Az áttérés fokozatos. Következésképpen nem lesznek mostohagyerek-problémák, amelyekben az egyik korosztály azt állíthatja, hogy hátrányos megkülönböztetést szenvedett egy alig idősebb vagy fiatalabb korosztályhoz képest. A közösségi nyugdíjellátás fokozatos megszüntetése a társadalombiztosítás saját mechanizmusát alkalmazza a rövidebb munkatörténetek kezelésére. Következésképpen az érdekeltek a kifizetések fokozatos megszüntetését is valószínűleg tisztességesnek fogják tartani.

A személyi nyugdíjszámlákra történő munkáltatói befizetéseket két egyenlő részre osztják a férj s a feleség között. Ez a „keresetmegosztás" szavatolja, hogy a háztartásban dolgozó félnek is legyen nyugdíjjövedelme, még válás esetén is. Ezzel ellentétben a jelenlegi társadalombiztosítási rendszer csak akkor biztosít öregkori hozzátartozói nyugdíjat a korábban háztartásban maradó félnek, ha a felek a válás előtt legalább 10 évig házasságban éltek. A javaslat növeli a házastársak özvegyi védelmét. Ezt úgy teszi, hogy változatlanul hagyja a túlélői nyugdíjat, de - összhangban a 401(k) és a Keogh-szabályozással - az elhunyt férj vagy feleség sznysz-e a házastársé. Ráadásul a javaslat keresetmegosztása csökkenti a lényeges és szeszélyes újraelosztást, amely a jelenlegi rendszerben a kétkeresős házaspároktól és az egyedülállóktól az egykeresős házaspárokra irányul (*Boskin és szerzőtársai* [1987] és *Steurle-Bakija* [1994]).

A javaslat gondoskodik az sznysz egyéni tulajdonáról és egyéni befektetési irányításáról. Ennek eredményeként a dolgozók valószínűleg magánmegtakarítással egyenértékűként fogják tekinteni befizetéseiket az sznysz-ekre, megerősítvén ezzel a járulékok és a kifizetések közti kapcsolatot.

Mivel a társadalombiztosítás az életkeresetek alapján erősen progresszív nyugdíjakat állapít meg, feltehető a kérdés: olyan progresszív lesz-e az sznysz, mint a jelenlegi rendszer? Két okból is igenlő lehet a válasz. *1.* Ellentétben a társadalombiztosítási nyugdíjakkal, amelyek szövetségi jövedelemadóztatása korlátozott, az sznysz-ről kivett *összes* pénz után progresszív szövetségi jövedelemadót kell fizetni. *2.* A társadalombiztosítási nyugdíjak életjáradékok, ezért aki tovább él, többet kap, mint aki rövidebb ideig él. S átlagosan a szegények sokkal korábban halnak meg, mint a gazdagok, tehát az életjáradékon alapuló nyugdíj meglehetősen regresszív (*Rogot és szerzőtársai* [1992]). Valóban, a leszámítolási rátától függően, amellyel a társadalombiztosítási befizetéseket és kifizetéseket diszkontáljuk, a fenti regresszivitás teljesen elnyomhatja a nyugdíjformulából származó progresszivitást.

A társadalombiztosítás életjáradékával ellentétben, az sznysz nettó gazdagságot jelent. Bár a 62 évesnél idősebb háztartások szabadon vásárolhatnának életjáradékokat saját sznysz-ükkel, nem kötelesek erre. A többség valószínűleg nem is csinálná ezt. Miért? Mert a magán-életjáradékpiac ugyanattól a kontraszelekciós problémától szenved, mint más biztosítási piacok. Ebben az esetben azok, akiknek az átlagosnál hosszabb a várható élettartamuk, szaladnának életjáradékot vásárolni. Piaci részvételük feltornászná az életjáradékárakat azok esetében is, akiknek átlagos várható élettartamuk van (*Friedman-Warshawsky* [1990]).

Bár a társadalombiztosítás életjáradékának visszaszorítása előnyös a szegényeknek, mind a szegények, mind a gazdagok jobban ki lesznek szolgáltatva a hosszú élet kockázatának. Figyeljük meg, hogy ez a kockázat lényeges lehet (*Kotlikoff-Spivak* [1981])! Akármilyen biztosítás, beleértve az életjáradék biztosítást, csökkenése gazdaságilag nem hatékony. Valószínűleg növelné az amerikai megtakarítási hányadot, mert arra kényszerítené az öregeket, hogy kevesebbet fogyasszanak öregkorukban és nagyobb szándékolatlan örökséget hagyjanak (*Auerbach és szerzőtársai* [1992], *Auerbach és szerzőtársai* [1994]).

Egy másik kérdés: vajon nem fogja-e sok állampolgár rosszul befekteti az sznyszjárulékát? Bölcs befektetők megértik a diverzifikált portfólió előnyét, amely magában foglalja a külföldi és hazai befektetések keverését. Ismert, hogy a befizetés-meghatározott terv számos részvevője elkerüli az értékpapírokat és más javakat, amelyeket „kockázatosnak" talál. Nyilvánvaló, hogy alapos pénzügyi oktató programra van szükség, hogy a közösséget segítsük a befektetési stratégiák kiválasztásában. Ha a javított pénzügyi oktatás nem biztosítja, hogy az átlagember jó portfóliót állítson össze, akkor a kormányzat egy világindexalapra korlátozhatja a sznysz-befektetéseket.

Egy másik aggodalom a személyi biztosítási rendszer vagy más hasonló rendszerek nagy működtetési költségeire vonatkozik. *Diamond és szerzőtársai* [1994] beszámol arról, hogy az Egyesült Államok befizetés-meghatározott rendszereinek egy főre jutó költségei többszörösen meghaladják a társadalombiztosítását. Mivel a személyi biztosítási rendszer lényegében változatlanul hagyja a társadalombiztosítás adminisztratív feladatait, huzamosabb időn belül a javaslat nagyobb működési költséget igényel.

Az utolsó kérdés a korosztályok közti kockázatmegosztás. *Merton* [1983] kimutatta, hogy más költségvetési intézkedésekkel együtt, a felosztó-kirovó rendszer alkalmas arra, hogy megossza a munka- és tőkejövedelmek kockázatát a fiatalok és az idősek között. A felosztó-kirovó rendszer ugyanerre alkalmas a jelen és a jövő korosztályai között. Mivel más költségvetési eszközök is rendelkezésre állnak, mint például a hagyományos deficitfinanszírozás vagy az adórendszer változtatása, amelyek a korosztályok közti újraelosztást elvégzik, valószínűtlen, hogy a javaslat elfogadása csökkentené a kormányzat képességét a korosztályok közti kockázatmegosztásra.

Következtetések

A társadalombiztosítás privatizálása Dél-Amerikából indult ki. Elérhet az Egyesült Államokba is, mert a politikusok küszködnek az országot fenyegető költségvetési/demográfiai bukással. A dolgozat AK-modellel végzett számításai azt mutatják, hogy a magánosítás valószínűleg jelentékenyen növeli a kibocsátást és az életszínvonalat. Ha azonban a privatizálás nem párosul a kezdő korosztályok kárpótlásával, a szóban forgó javulás e korosztályok kárára megy majd végbe. Ezzel együtt, a magánosításból származó nettó hatékonyságjavulás jelentékeny lehet. Mérete függ a jelenlegi adórendszertől, a jelenlegi társadalombiztosítási járulékok és kifizetések közti kapcsolattól, és az átmeneti terhek finanszírozási módjától. Amikor a kezdeti adószerkezetet progresszív jövedelemadó jellemzi, amikor a járulékok és a kifizetések közti kapcsolat gyenge, amikor fogyasztási adóból fedezik a társadalombiztosítási kifizetéseket az átmenet idején, és amikor az életben levő korosztályokat teljesen kárpótolták a privatizációból fakadó veszteségeikért, akkor a jövő korosztályok számára 4,5 százalékos számított hatékonyságjavulás adódik. Azonban ha e körülmények nem állnak fönn, a privatizálásból fakadó hatékonyságjavulás valószínűleg kisebb, esetleg negatív lesz.

A szemléltetésül ismertetett személyi biztosítási rendszer megmutatja, hogy többféleképp is lehet egyszerűen privatizálni az Egyesült Államok társadalombiztosítási rendszerének nyugdíjalrendszerét, és a dolgozók többféleképpen jóváírhatják korábbi társadalombiztosítási befizetéseiket. Az is kiderül, hogy a társadalombiztosítás magánosítása nagyobb védelmet nyújt a túlélő hozzátartozóknak, mint a jelenlegi rendszer, miközben kiküszöböli a jelenlegi rendszer látszólag szeszélyes újraelosztását a két- és egykeresős házaspárjai között. Ugyanakkor a javaslat elemzése azt mutatja, hogy a privatizálásból adódó felsorolt nyereségekkel szemben csökken a progresszivitás és nő az élettartami kockázat.

1. táblázat

A tőkeállomány százalékos változása az állandósult állapothoz képest

Gazdaságpolitika	Az átmenet éve			
	5.	10.	25.	150.
Y	-0,32	-0,02	6,59	52,19
Y, LSRA	-1,54	-3,11	-3,71	8,46
Y, T-B-L	-2,89	-4,92	0,90	43,18
Y, T-B-L, LSRA	-5,21	-10,43	-16,83	-8,88
Y, 5 év adósság	2,93	-0,32	-2,86	35,40
Y, 10 év adósság	1,95	3,83	-12,00	10,07
C&Y	5,02	10,55	24,00	52,19
C&Y, LSRA	1,91	3,92	8,65	12,92
C&Y prog	5,54	11,54	25,60	56,67
C&Y prog, *LSRA*	3,13	6,51	14,07	21,44

Gazdaságpolitika

Y: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak.

Y, LSRA: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak, a már élő korosztályok jóléte állandó.

Y,T-B-L: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak, tökéletes járulék – nyugdíj kapcsolat.

Y,T-B-L, LSRA: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak, a már élő korosztályok jóléte állandó, tökéletes járulék – nyugdíj kapcsolat.

Y, 5 év *adósság*: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak, 5 éves adósságfedezet.

Y, 10 év adósság: arányos személyi jövedelemadóból fedezett nyugdíjak, 10 éves adósságfedezet.

C&Y: arányos fogyasztási adóból fedezett nyugdíjak, arányos személyi jövedelemadóból fedezett közkiadások.

C&Y, LSRA: arányos fogyasztási adóból fedezett nyugdíjak, arányos személyi jövedelemadóból fedezett közkiadások, a már élő korosztályok jóléte állandó.

C&Y prog: arányos fogyasztási adóból fedezett nyugdíjak, progresszív személyi jövedelemadóból fedezett közkiadások

C&Y prog, LSRA: arányos fogyasztási adóból fedezett nyugdíjak, progresszív személyi jövedelemadóból fedezett közkiadások, a már élő korosztályok jóléte állandó.

2. táblázat

A kibocsátás százalékos változása az állandósult állapothoz képest

Gazdaságpolitika	Az átmenet éve			
	5.	10.	25.	150.
Y	0,96	1,19	5,02	15,86
Y, LSRA	0,30	0,11	2,37	8,07
Y, T-B-L	-5,98	-6,05	-2,41	8,08
Y, T-B-L, LSRA	-7,14	-7,85	-6,36	-1,34
Y, 5 év adósság	6,67	-1,33	0,90	11,81
Y, 10 év adósság	6,02	6,39	-4,43	5,00
C&Y	4,15	5,10	8,78	15,86
C&Y, LSRA	2,78	3,18	5,38	8,92
C&Y prog	5,23	6,20	9,79	17,11
C&Y prog, *LSRA*	4,21	4,80	7,25	11,05

3. táblázat
A bér százalékos változása az állandósult állapothoz képest

Gazdaságpolitika	Az átmenet éve			
	5.	10.	25.	150.
Y	-0,43	-0,40	0,50	9,52
Y, LSRA	-0,62	-1,08	-2,02	0,12
Y, T-B-L	1,08	0,40	0,51	9,83
Y, T-B-L, LSRA	0,69	-0,94	-3,88	-2,61
Y, 5 év adósság	-1,18	0,50	-1,26	6,59
Y, 10 év adósság	-1,30	-0,81	-2,72	1,60
C&Y	0,28	1,70	4,46	9,52
C&Y, LSRA	-0,28	0,24	1,02	1,20
C&Y prog	-0,25	1,65	4,59	10,19
C&Y prog,*LSRA*	-0,35	0,54	2,08	3,02

4. táblázat
A kamatláb százalékos változása az állandósult állapothoz képest

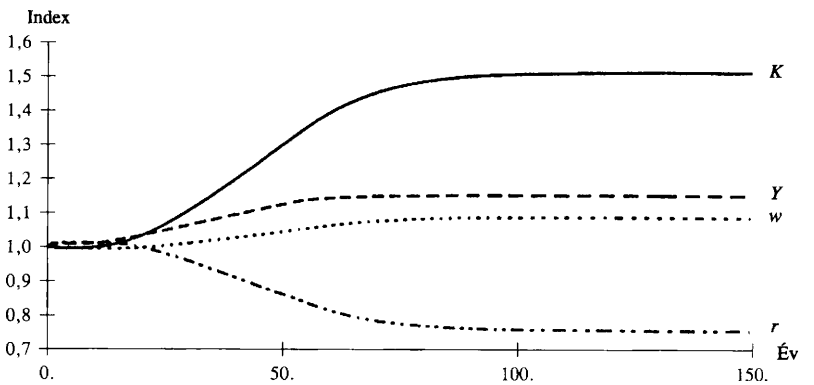
Gazdaságpolitika	Az átmenet éve			
	5.	10.	25.	150.
Y	1,29	1,20	-1,48	-23,87
Y, LSRA	1,87	3,33	6,32	-0,36
Y, T-B-L	-3,17	-1,19	-1,50	-24,50
Y, T-B-L, LSRA	-2,05	2,88	12,59	8,26
Y, 5 év adósság	3,64	-1,65	3,87	-17.42
Y, 10 év adósság	4,00	2,48	8,62	-4,64
C&Y	-0,82	-4,93	-12,27	-23,87
C&Y, LSRA	0,85	-0,71	-3,00	-3,55
C&Y prog	-2,22	-4,78	-12,59	-25,25
C&Y prog,*LSRA*	1,04	-1,60	-5,98	-8,55

5. táblázat
A hátralévő életpálya hasznosságának százalékos változása

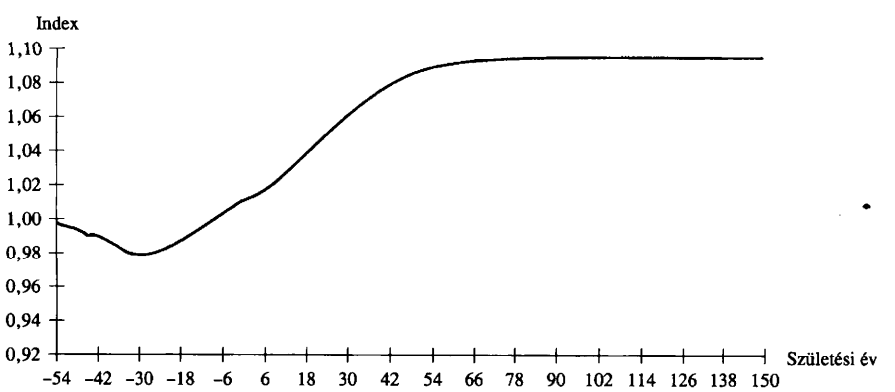
Gazdaságpolitika	A születés éve						
	-54	-25	-10	0	10	25	150
Y	-0,12	-1,84	-0,17	1,19	2,38	5,17	9,67
Y, LSRA	0	0	0	0,93	0,93	0,93	0,93
Y, T-B-L	-0,24	-3,06	-1,26	0,31	1,39	4,29	8,89
Y, T-B-L, LSRA	0	0	0	-3,14	-3,14	-3,14	-3,14
Y, 5 év adósság	0,09	-0,90	0,12	0,99	0,13	2,55	7,43
Y, 10 év adósság	0,09	0,23	0,66	1,00	-2,78	-1,62	3,36
C&Y	-4,68	-1,66	1,14	2,84	4,28	6,65	9,67
C&Y, LSRA	0	0	0	2,09	2,09	2,09	2,09
C&Y prog	-4,71	-1,19	1,81	3,55	5,07	7,57	10,79
C&Y prog, *LSRA*	0	0	0	4,45	4,45	4,45	4,45

1. ábra
Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak

Makrováltozók



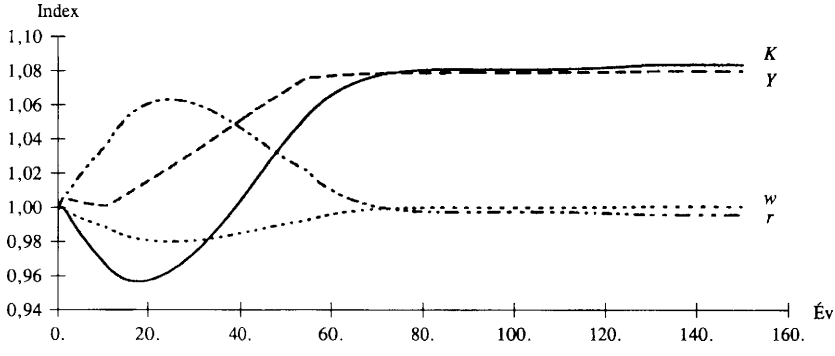
Hátralévő életpálya hasznossága



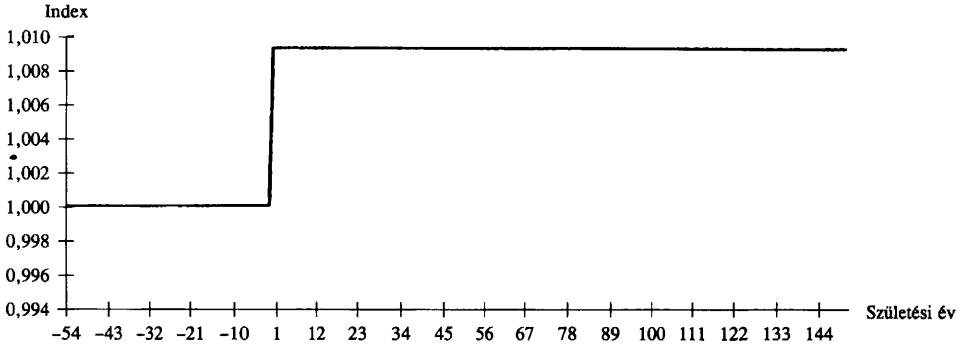
2. ábra

Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak, a jelen korosztályok jóléte állandó

Makrováltozók



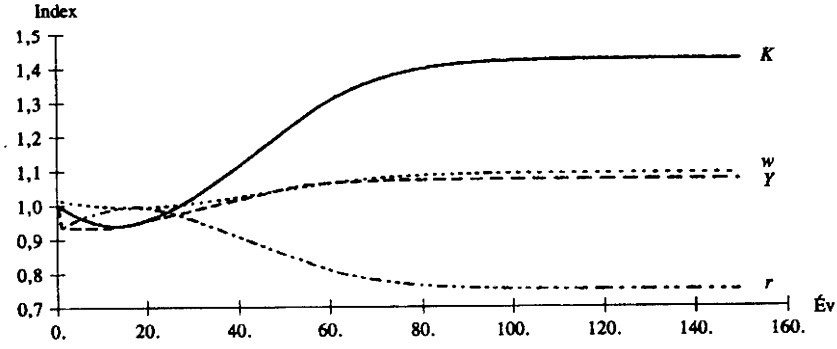
Hátralévő életpálya hasznossága



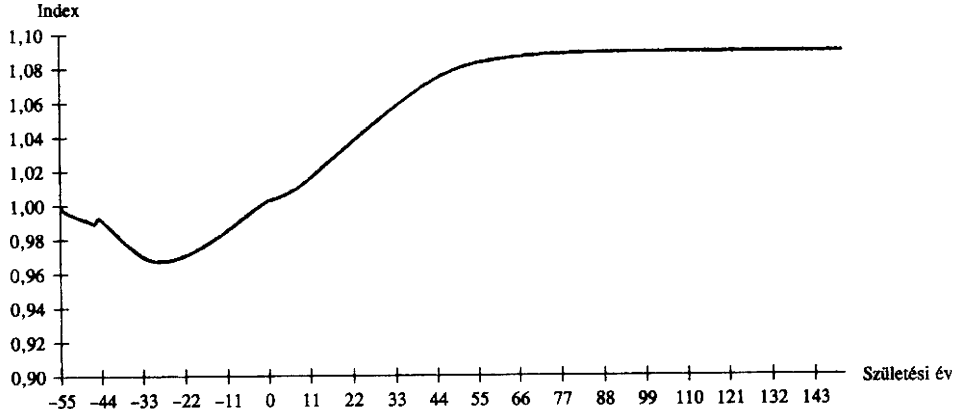
3. ábra

Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak, a járulékok és a kifizetések közti tökéletes kapcsolat

Makrováltozók



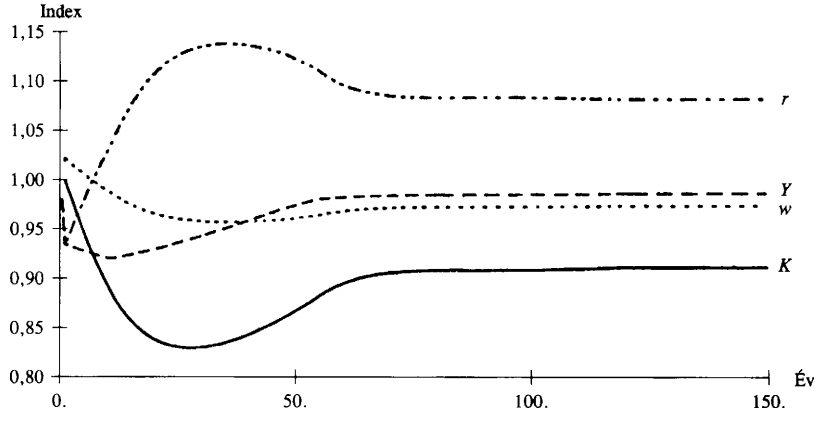
Hátralévő életpálya hasznossága



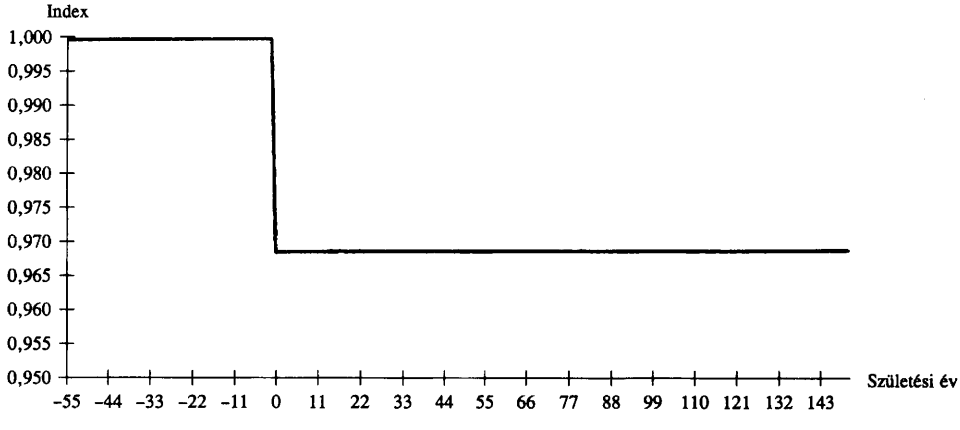
4. ábra

Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak, a járulékok és a kifizetések közti tökéletes kapcsolat, a jelen korosztályok jóléte állandó

Makrováltozók



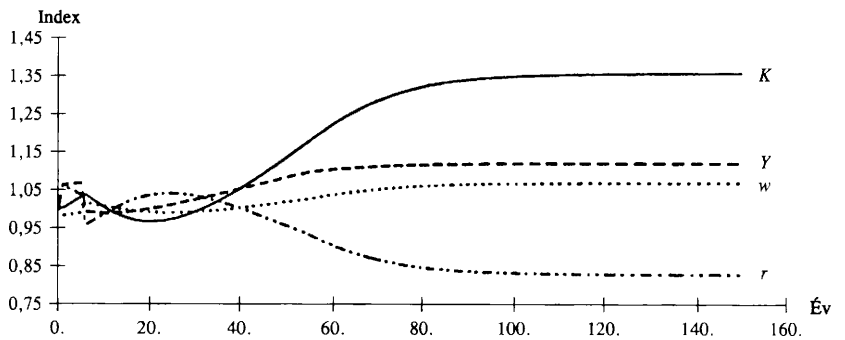
Hátralévő életpálya hasznossága



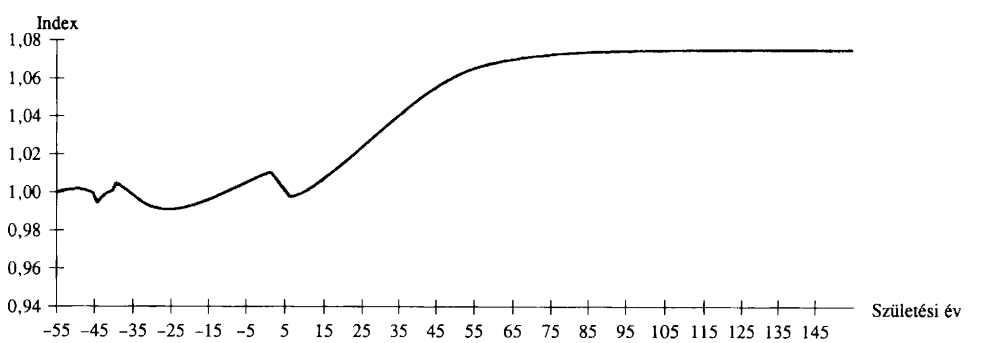
5. ábra

Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak, 5 éves adósságfinanszírozás

Makrováltozók

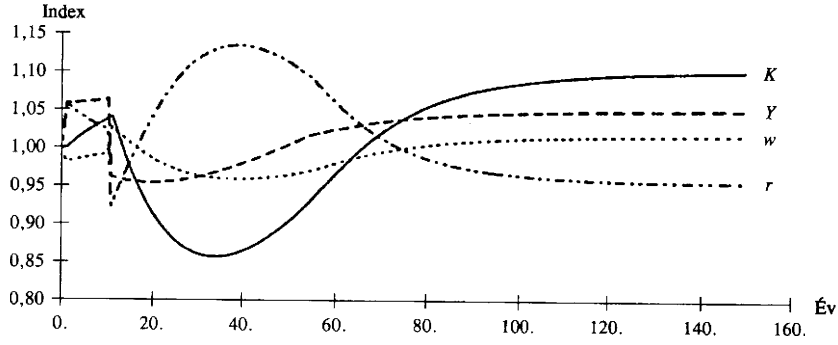


Hátralévő életpálya hasznossága

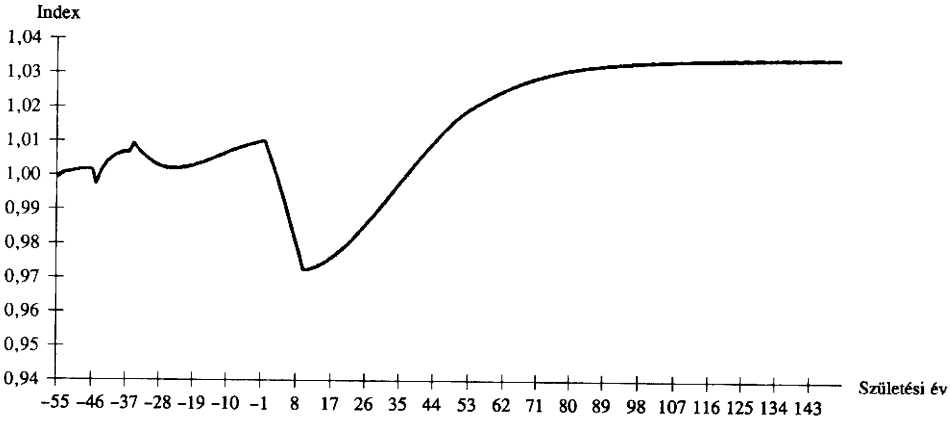


6. ábra
Arányos jövedelemadóval fedezett nyugdíjak, 10 éves adósságfinanszírozás

Makrováltozók



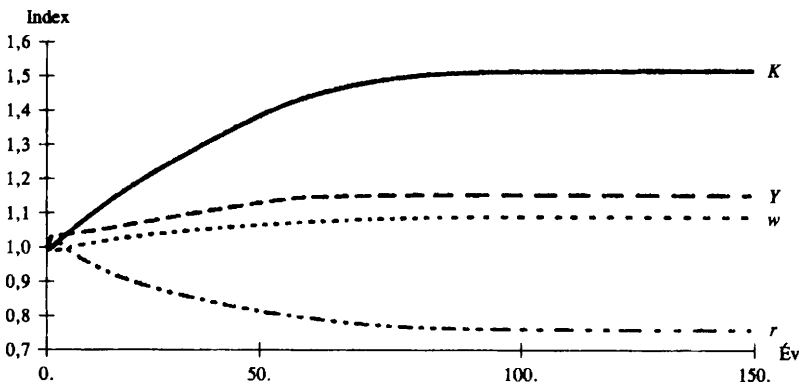
Hátralévő életpálya hasznossága



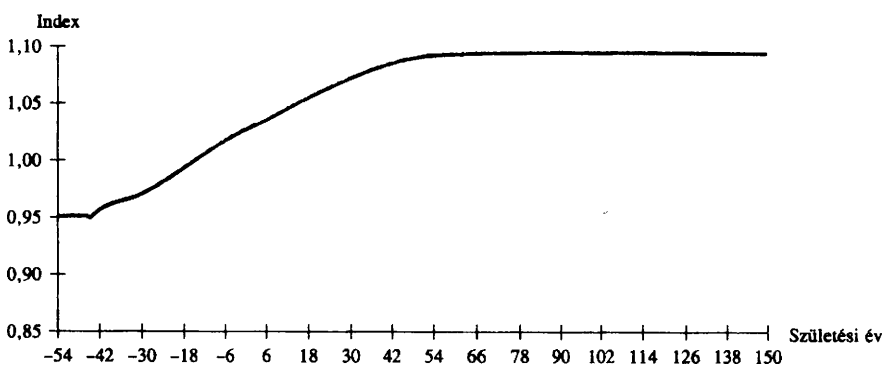
7. ábra

Arányos fogyasztási adóval fedezett nyugdíjak, arányos jövedelemadóval fedezett általános bevételek

Makrováltozók



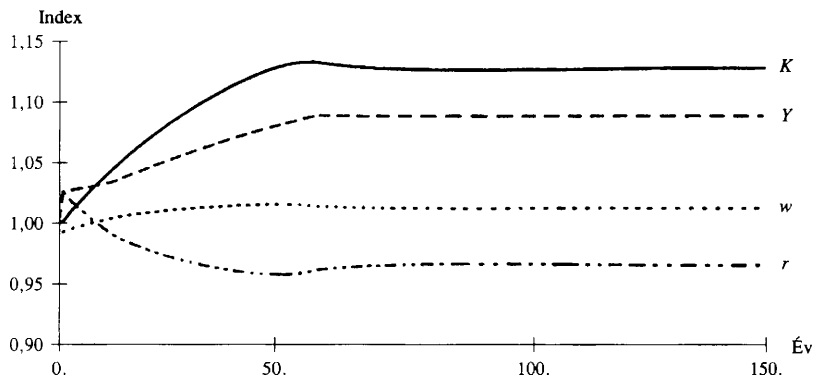
Hátralévő életpálya hasznossága



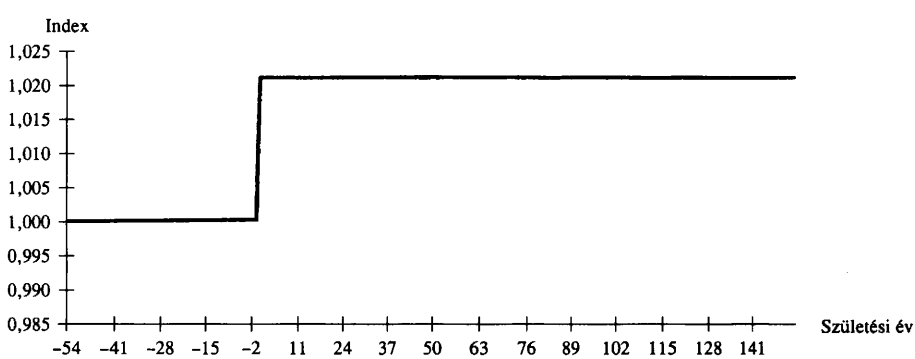
8. ábra

Arányos fogyasztási adóval fedezett nyugdíjak, arányos jövedelemadóval fedezett általános bevételek, a jelen korosztályok jóléte állandó

Makrováltozók



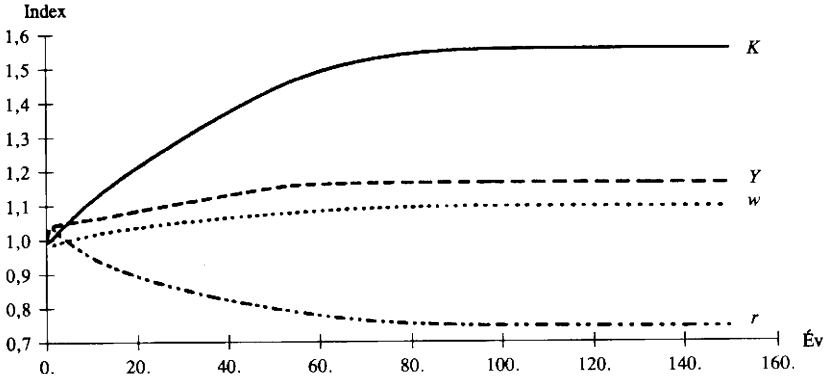
Hátralévő életpálya hasznossága



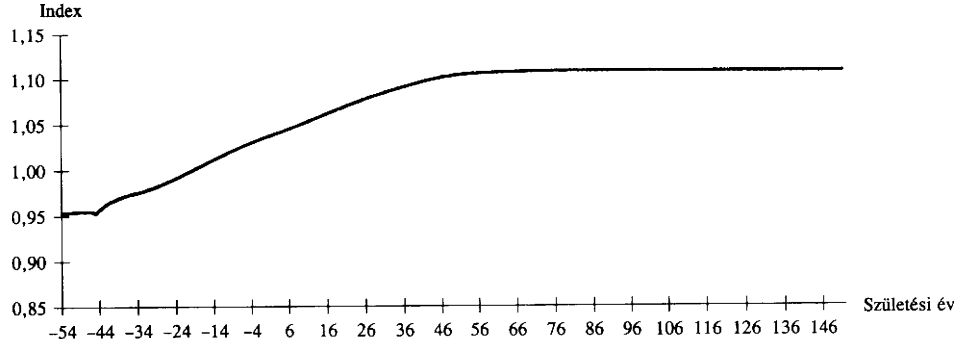
9. ábra

Arányos fogyasztási adóval fedezett nyugdíjak, progresszív jövedelemadóval fedezett általános bevételek

Makrováltozók



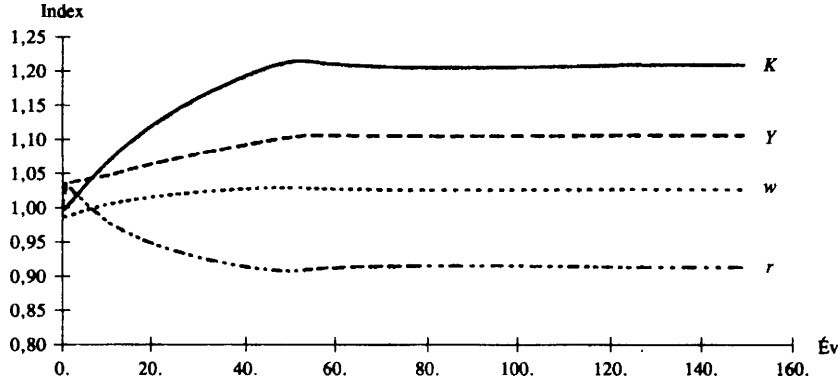
Hátralévő életpálya hasznossága



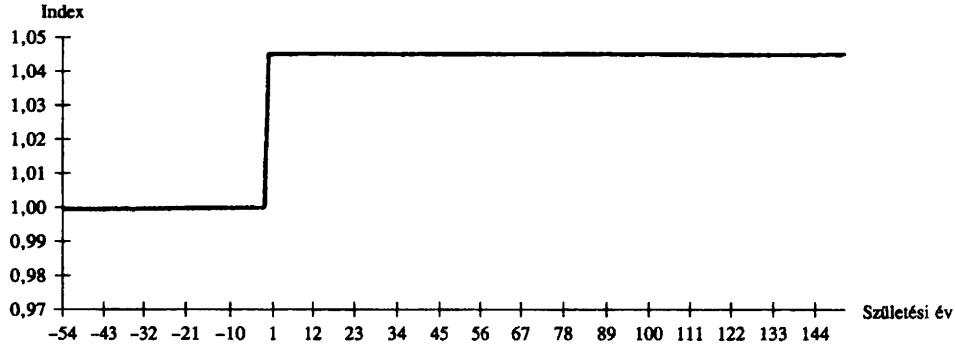
10. ábra

Arányos fogyasztási adóval fedezett nyugdíjak, progresszív jövedelemadóval fedezett általános bevételek, a jelen korosztályok jóléte állandó

Makrováltozók



Hátralévő életpálya hasznossága



Irodalom

ARRAU, P. [1990]: Social security reform: the capital accumulation and intergenerational distribution effect. World Bank, Washington, D.C.

ARRAU, P.-SCHMIDT-HEBBE, K. [1993]: Macroeconomic and intergenerational welfare effects of a transition from pay-as-you-go to fully funded pensions, Policy Research Department, Macroeconomics and Growth Division. World Bank, Washington, D.C.

AUERBACH, A. J.-KOTLIKOFF, L. J. [1987]: Dynamic Fiscal Policy. Cambridge, Cambridge University Press.

AUERBACH, A. J.-KOTLIKOFF, L. J.-WEIL, D. W. [1992]: The increasing annuitization of the elderly. NBER Working Paper, No, 4182.

AUERBACH, A. J.-GOKHALE, J.-KOTLIKOFF, L. J.-SABELHAUS, J.-WEIL, D. W. [1995]: The annuitization of Americans' resources. NBER Working Paper, No, 5089.

BOSKIN, M. J.-KOTLIKOFF, L. J.-PUFFERT, D. J.-SHOVEN, J. B. [1987]: Social security: a financial appraisal across and within generations. National tax Journal 41:1, 19-34. o.

DIAMOND, P.-VALDES-PRIETO, S. [1994]: Social security reform, The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges. Szerk.: *Bosworth, B.-Dornbusch, R.-Laban, R.* The Brookings Institution, Washington, D.C.

FELDSTEIN, M. [1995]: Would privatizing social security raise economic welfare. Kézirat, Harvard University.

FRIEDMAN, B.-WARSHAWSKY, M. [1990]: The cost of annuities: implications for saving and bequest. The Quarterly Journal of Economics CV, 135-154. o.

GOKHALE, J.-KOTLIKOFF, L. J.-SABELHAUS, J. [1996]: Understanding the postwar decline in U.S. savings: a cohort analysis. The Brooking Papers of Economic Activity 1, 315-391. o.

GUSTMAN A. L.-STEINMEIER, T. L. [1995]: Privatizing social security. Kézirat.

IMROHOROGLU, S.-HUANG, H.-SARGENT, T. [1995]: Two computational experiments to privatize social security. Kézirat, University Minnesota, Minneapolis.

KOTLIKOFF, L. J. [1992]: Generational accounting. The Free Press, New York.

KOTLIKOFF, L. J.-SPIVAK, A. [1981]: The family as an incomplete annuities market. Journal of Political Economics, 89, 372-391. o.

MERTON, R. [é. n.]: On the role of social security as a means for efficient risk sharing in an economy where human capital is not tradable, in Financial aspects of the U.S. pension system. Szerk: *Bodie, Z.-Shoven, J. B.,* IL. University of Chicago Press, Chicago, 325-358. o.

RAFFELHAUESCHEN, B. [1993]: Funding social security through Pareto-optimal conversion policies, in Public Pension Economics. *Felderer*, B. (szerk.) Journal of Economics, Supplement 7, 105-131. o.

ROGOT, E.-SORLIE, P. D. - JOHNSON, N. J. [1992]: Life expectancy by employment status, income and education in the national longitudinal mortality study. Public Health Report 107, 457-461. o.

STEURLE, C. E.-BAKIJA, J. M. [1994]: Retooling social security for the 21st century. The Urban Institute Press, Washington D.C.

WORLD BANK POLICY RESEARCH REPORT [1994]: Averting the Old Age Crisis. Oxford University Press, Oxford.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. december (1072–1087. o.)

Kaderják Péter

A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés

A tanulmány a hazai feldolgozóiparba 1993 végéig áramlott közvetlen külföldi befektetések keresztmetszeti elemzése alapján vizsgálja a közvetlen befektetések alakulását meghatározó főbb tényezőket. A vizsgálat eredményei nem mondanak ellent azoknak az elképzeléseknek, amelyek szerint a külföldi befektetőket vonzza a viszonylag olcsó, képzett munkaerő, valamint befektetéseik révén igyekeznek elkerülni a hagyományos kereskedelmi korlátozásokat. Azt is sikerül megmutatni, hogy a vizsgált időszakban a beáramló külföldi befektetésekre statisztikai értelemben is kimutathatóan jelentős vonzerőt gyakorolt az egyes tevékenységek (lég)szennyezés-intenzitása. Az eredmények azonban nem támasztják alá azokat a hipotéziseket, amelyek a külföldi befektetők hazai szerepvállalásának magyarázatában az 1989 előtti termelési kapcsolatok, illetve a hazai piacon elérhető domináns piaci pozíció jelentőségét emelik ki. *

A közvetlen külföldi befektetések (a továbbiakban kkb)[1] az 1989 utáni hazai gazdasági átalakulás lényeges tényezőjévé váltak. A közvetlen külföldi befektetések jelentőségét jól illusztrálja a külföldi érdekeltséggel rendelkező vállalkozások térnyerése a külkereskedelemben: 1995 végére ez a vállalatcsoport a teljes hazai export 55, míg az import 61 százalékát adta (*Kopint-Datorg* [1996] 169. o., továbbá *Hamar* [1995]).

A dolgozat a hazai feldolgozóiparba 1993. végéig[2] áramlott közvetlen külföldi befektetések szakágazati összetételét befolyásoló tényezők empirikus vizsgálata alapján kíván hozzájárulni a külföldi befektetésekkel foglalkozó eddigi eredményekhez. A számítások célja kettős. Egyrészt a közvetlen befektetések motivációira vonatkozó leggyakoribb, széles körben hivatkozott hipotézisek érvényességét igyekszik tesztelni. Másrészt vizsgálja egy, a közvetlen külföldi befektetések alakulására vonatkozó, ugyanakkor a hazai irodalomban eddig mellőzött lehetséges magyarázó tényező szerepét. A jelenséget a szakirodalom *környezeti célú tőkemenekülés* (*environmental capital flight*) címen azonosította. Az elemzés a külföldi befektetők számára releváns 61 feldolgozóipari szektort ölel fel (az adatforrások leírását a függelék tartalmazza).

* Az írás korábbi változataihoz fűzött tanulságos megjegyzésekért *Csermely Ágnesnek, Mathijs Boumannak, Halpern Lászlónak, Jim Markusennek* és *Michael Rauschernek* tartozom köszönettel. Természetesen a dolgozat hibáiért én felelek.

[1] A közvetlen külföldi befektetés (*foreign direct investment:* FDI) a külföldi befektetés speciális formája. Fő megjelenési formái *a*) a hazai vállalatokkal közösen alapított vegyes vállalatok, *b*) 100 százalékban külföldi tulajdonban lévő zöldmezős beruházások, *c*) jelentősebb befektetések már létező vállalatokba. A közvetlen külföldi befektetésen túlmenően a külföldi befektetések a tőzsdén keresztül portfólióbefektetések formájában, valamint külföldi – sok esetben nemzetközi fejlesztési bankok révén – befektetési hitelekként kerülhet a fogadó országba.

[2] A dolgozat nem foglalkozik az 1995 végén beindult új privatizációs hullám elemzésével. Utóbbiról lásd *Voszka* [1996] írását.

Kaderják Péter a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Mikroökonómia tanszékének adjunktusa.

Az elvégzett szerkezeti elemzéssel kapcsolatosan megfogalmazható az a kritika, hogy a közvetlen külföldi befektetések szakágazati megoszlását nem elsősorban az egyes feldolgozóipari tevékenységek külföldi befektetőkre gyakorolt „vonzereje", hanem inkább az ország által követett privatizációs stratégia befolyásolja (lásd például *Árva* [1994*a*], [1994*b*], *Vissi* [1994] írásait). Figyelembe kell azonban venni, hogy 1993 végéig – néhány jelentős állami monopóliumtól eltekintve – a magyar feldolgozóipar teljes egészét az ÁVÜ már felkínálta a külföldi befektetőknek, s ekkorra azok az állami vállalatok, amelyek külföldi befektető érdeklődésére egyáltalán számot tarthattak, már döntő részben elkeltek. Az 1993. végi állapotokról ezért azt állíthatjuk, hogy abban döntően a befektetői döntések tükröződnek, s az eredményeket már kevéssé torzítják a privatizáció egyes korábbi szakaszait jellemző sajátosságok, korlátozások. Ez a korábbi évekre vonatkozóan nem állítható.

A tanulmány felépítése a következő. A kkb-áramlások Közép-Kelet-Európára, illetve Magyarországra vonatkozó főbb adatainak rövid áttekintése után a közvetlen külföldi befektetésekre vonatkozó néhány elméleti megfontolást, valamint az ezekhez kapcsolódó fontosabb empirikus eredményeket ismertetem. A bemutatott elméletek fő kérdése az, miért dönt úgy egy vállalat, hogy egy másik országban működésbe kezdjen, azaz multinacionálissá váljon. Mivel a dolgozat kérdésfeltevése elsősorban az, miért válik egy bizonyos tevékenység vonzóvá a külföldi befektető számára, ezért azokra az eredményekre koncentrálok, amelyek e kérdéssel kapcsolatosan adnak támpontokat. Külön részben kerül sor a környezeti célú tőkemenekülés hipotézisének részletesebb ismertetésére. Ezután az elméleti megfontolások empirikus tesztelésére kialakított regressziós modell leírása, valamint a becslési eredmények ismertetése kerül sorra. A dolgozat a következtetésekkel zárul.

Háttér

A gazdasági nyitást követően a közép-kelet-európai régió a közvetlen külföldi befektetések fontos új célpontjává vált. 1993-ban a világgazdaság összes közvetlen külföldi befektetése 208 milliárd dollárt tett ki, ennek 35 százalékát fektették be fejlődő országban (73 milliárd dollárt). Ugyanebben az évben a közép-kelet-európai közvetlen külföldi befektetések értéke 5,9 milliárd dollár volt, ami a fejlődő országokba fektetett közvetlen külföldi befektetéseknek hozzávetőleg 8 százaléka (*UN* [1995] 391–396. o.). A közép-kelet-európai országok közül Magyarország bizonyult a legvonzóbbnak a külföldi befektetések számára (lásd az *1. táblázatot*). Miközben a közvetlen külföldi befektetések magyarországi értéke abszolút értelemben nem tűnik különösebben jelentősnek, figyelemre méltó, hogy az egy főre jutó közvetlen külföldi befektetések értéke a csúcsévnek számító 1993-ban Magyarországon 228 dollár volt, ami az OECD-n kívüli országok közül a harmadik legmagasabb érték, Malajziával közel egy szinten mozgott (*Hunya* [1995]).

1994 végéig az összes hazai közvetlen külföldi befektetés hozzávetőleg 50 százaléka áramlott a feldolgozóiparba; a pénzügyi szolgáltatások bizonyultak a másodiknak a népszerűségi listán (15,9 százalék), megelőzve a belkereskedelmet (13,5 százalék) (lásd a *2. táblázatot*). A dolgozat hátralévő része a feldolgozóipari közvetlen külföldi befektetésekre koncentrál .

Több kikérdezéses vizsgálat kereste a választ arra a kérdésre, miért épp Magyarország vált a közvetlen külföldi befektetések legvonzóbb célországává a régióban. Lényegében a magyarázatok két csoportjával találkozunk. Az elsőbe sorolható érvek a befektetéseket akadályozó tényezők hiányát hangsúlyozzák. A gazdasági és politikai stabilitást, a vegyes vállalatok alapításával és működtetésével kapcsolatos jogi szabályozás liberális voltát, a kielégítő infrastruktúrát, az EU-országokhoz fűződő kulturális kötelékek fontosságát és az EU-piac földrajzi közelségét szokás e helyen említeni.

1. táblázat

Nyilvántartott kkb Közép-Kelet-Európában (millió dollár, kumulált, az időszak végén)*

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Cseh Köztársaság	..	72	595	1 556	2 215	3 077
Magyarország	550	1 450	3 150	4 850	7 400	9 000
Lengyelország**	..	353	600	1 500	2 979	4 321
Szlovákia	..	..	..	231	366	552
Szlovénia	164	500	827	1 044	1 242	..
Bulgária	..	8	17	69	218	780
Románia	..	108	264	533	761	1 272
Összesen	..	..	..	9 783	14 881	19 002

* A nyilvántartott, illetve a fizetésimérleg-adatok kumulálása révén nyert kkb-értékek eltérését döntő módon az apportként megjelenő kkb becsült értékének figyelembevétele okozza az előbbi esetben. A fizetésimérleg-adatok kumulálása révén nyert kkb értéke például Magyarország esetén 1994 végén csak 6,804 millió dollár.

** Az 1 millió dollár befektetett tőkét meghaladó beruházások.

Forrás: Hunya [1995].

2. táblázat

A közvetlen külföldi befektetések szerkezete Magyarországon (összes vállalkozás), az összes befektetés százalékában (a jelzett év végéig, kumulálva)

Szektor	1991	1994
Feldolgozóipar	55,9	49,6
Pénzügyi szolgáltatások	11,4	15,9
Belkereskedelem	12,5	13,5
Közlekedés, posta, távközlés	2,0	9,0
Építőipar	4,3	4,0
Szálloda/vendéglátás	3,3	3,9
Bányászat	1,0	1,4
Egyéb	0,4	2,8

Forrás: *KSH* [1995] és *Stern* [1995].

A következő rész azon tényezőket tekinti át, amelyek – az akadályok hiányán túl – valóságos *vonzerőt* jelenthetnek a közvetlen külföldi befektetések számára.

A kkb-áramlásokat meghatározó tényezőkről

E részben a külföldi befektetők viselkedésére vonatkozó néhány elméleti megfontolás áttekintésére kerül sor. A téma átfogó tárgyalására e dolgozat keretein belül nincs mód.[3] Ezért azokra az eredményekre koncentrálok, amelyek a hazai folyamatokat tekintve különösen jelentősnek tűnnek.

A közvetlen külföldi befektetések jelenségének klasszikus magyarázata szerint a tőke országok közötti áramlását a befektetett *tőke megtérülési rátájában mutatkozó különbségek* alapján érthetjük meg (*Helleiner* [1989]). Ezek szerint a tőke azokba az országokba

[3] A közvetlen külföldi befektetésekre vonatkozó elméletek kimerítő áttekintését lásd például *Caves* [1982] és *Dunning* [1988] műveiben.

áramlik, ahol magasabb megtérülési ráta várható. Jól működő tőkepiacok esetén a tőzsdék lehetnek azok az intézmények, ahol e megtérülésbeli különbségeket portfólióbefektetések révén a legkönnyebben ki lehet aknázni. A portfólióbefektetéseknek a közvetlen befektetésekhez viszonyított rugalmassága azt indokolná, hogy az előbbi forma vonzóbb legyen a magas befektetési kockázattal jellemezhető átmeneti gazdaságok esetén. Azt látjuk azonban, hogy a legutóbbi időkig a portfólióbefektetések a közvetlen befektetésekhez képest marginális szerepet játszottak a külföldi befektetések elmúlt néhány évi hazai történetében. Erre a magyar tőzsde viszonylagos fejletlensége, illetve a privatizációs folyamat sajátosságai adhatnak részleges magyarázatot. Például Csehország esetén a kuponos privatizáció, illetve a külföldi befektetésekkel szemben tanúsított óvatosabb politika a portfólióbefektetéseket viszonylag vonzóvá tették: 1993-ban és 1994-ben az összes külföldi befektetés 18-20 százaléka e formában jelentkezett Csehországban (*Hunya* [1995]). Ugyanakkor a közvetlen befektetésekre vonatkozó liberálisabb szabályozás, valamint az állami vállalatok egyedi eladása Magyarországon megfelelő lehetőséget teremtett a közvetlen beruházásokban rejlő pótlólagos előnyök kihasználására (például védett piacok felett szerzett ellenőrzési jog „vásárlása" révén). A közvetlen kikérdezéses felmérések tanúsága szerint a Magyarországon befektetők túlnyomó része kielégítőnek tartja az itt elért tőkemegtérülési rátát: állításuk szerint az itt elért eredmény valamivel az anyaországban elért alatt marad, ugyanakkor meghaladja a más fejlődő országokban megvalósított beruházásaik jövedelmezőségét (*Wang* [1993] 250. o.).

Árnyaltabb, ugyanakkor meggyőzőnek tűnő elképzelés, amely szerint a külföldi befektetőket azok a tevékenységek vonzzák, amelyekben egy adott országnak komparatív előnye van. *Graziani* [1994] és *Gács* [1994] amellett érvel, hogy a visegrádi országoknak (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) *a természeti erőforrások kiaknázásával kapcsolatos és munkaintenzív tevékenységekben* mutatható ki komparatív előnye, az előbbin elsősorban a mezőgazdaságot és az élelmiszeripart értve. Lássuk először a *munkaerőköltségeket*! 1992-ben a feldolgozóipari foglalkoztatottak átlagos órabére az Európai Unióban 19,9 dollár volt, több mint nyolcszorosa a magyar és tizenegyszerese a megfelelő lengyel értéknek (*Halpern* [1995] 72–73. o.). A Közép-Kelet-Európát jellemző átlagos órabér alacsonyabb volt, mint Mexikóban vagy mint az újonnan iparosodott ázsiai országokban. Ilyen jelentős bérkülönbségek akkor is vonzerőt jelenthetnek a külföldi befektetők számára, ha más országoknál alacsonyabb termelékenységet feltételeznek a közép-kelet-európai régió országaiban. Egy másik érv *a munkaerő minőségének* fontosságát hangsúlyozza a közvetlen külföldi befektetésekkel összefüggésben. *Halpern* [1995] gazdagon illusztrálja azt az állítását, amely szerint a közép-kelet-európai országok, különösen a közepes jövedelmű fejlődő országokkal összevetve, emberi tőkével igen jól ellátottak. Fő kétélye inkább arra vonatkozik, mennyiben használható a tervgazdaság időszaka alatt megszerzett szellemi tőke hatékonyan a piacgazdálkodás körülményei között.[4]

Egy másik jól dokumentált hipotézis a növekvő skálahozadék jelentőségét hangsúlyozza a közvetlen külföldi befektetések magyarázatában. E szerint a befektetők számára jelentős vonzerő *a fogadó ország piacának mérete, illetve e piac érettsége*: az aggregált kereslet növekedése várhatóan pótlólagos tőkebeáramlást indukál (*Scaperlanda–Mauer* [1969], *Goldberg* [1972]). Az empirikus munkákban a piac méretét a GDP-vel, az érettségét az egy főre jutó GDP-vel szokták mérni. Az egy főre jutó GDP szintje *Hunya* [1995] szerint a kelet-európai közvetlen külföldi befektetések esetén is jelentős szerepet játszik.[5] A külföldi befektetők és befektetői tanácsadó cégek körében végzett felmérések

[4] A munkerő-minőség kérdéséről lásd még *Stern* [1995] írását.

[5] A hivatalos valutaárfolyamot figyelembe véve, a térségben Szlovéniában és Magyarországon legmagasabb az egy főre jutó GDP. A vásárlóerő-paritást alapul véve, a legmagasabb értéket Csehország esetén kapjuk.

is egybehangzóan támasztják alá a piaciméret-hipotézis jelentőségét: *Wang* [1993], *Booz-Allen* [1993], valamint *Berényi–Somogyi* [1995] egyaránt azt találta, hogy a befektetők számára az elsődleges motívumot a kelet-európai piac jobb elérhetősége jelentette. Meg kell jegyezni, hogy a nemzetközi vállalatok a kelet-európai piacot egy piacnak, s nem elkülönülő nemzeti piacoknak tekintik. A Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA)[6] által lehetővé tett kereskedelmi feltételek további hangsúlyt adnak a piaciméret-hipotézisnek a kelet-európai kkb magyarázatában.

Egy másik, közismert magyarázat szerint a közvetlen külföldi befektetés a *hagyományos külkereskedelmet helyettesítő* jelenségként értelmezhető, amely alkalmas eszköz a hagyományos kereskedelmi korlátozások elkerülésére. Például a növekvő vámvédelem arra ösztönözheti a védett piacra exportáló céget, hogy létesítsen helyi leányvállalatot, s export helyett szolgálja ki a piacot e vállalat termeléséből. Ellentmondásos írásukban *Swain–Wang* [1994] nem talált szignifikáns kapcsolatot a magyarországi külföldi befektetések és a vámvédelem foka között.

Markusen [1984] közvetlen külföldi befektetésekre vonatkozó modelljében az anyacég azon termékek/ismeretek előállítására specializálódik, amelyeket a leányvállalatok a multinacionális vállalaton belül közjavak módjára használhatják (marketing, értékesítési tapasztalatok, technológiafejlesztés). Ennek következménye, hogy az anyavállalat a munka-/tudásintenzív, míg a leányvállalatok (a kkb-t fogadó országok) a termelés-intenzív tevékenységekre specalizálódnak. A közép-kelet-európai országok jelenleg majdnem kizárólag fogadó, s nem tőkeexportáló országok.

A közvetlen külföldi befektetések szektorális megoszlására ható tényezők

A hazai közvetlen külföldi befektetések elemzésére irányuló eddigi vizsgálatok között viszonylag kevés olyan kvantitatív elemzéssel találkozhatunk, amelyek a feldolgozóiparra próbálnák meg a közvetlen külföldi befektetések szektorális megoszlását befolyásoló tényezők relatív súlyát meghatározni. E tekintetben az eddigi kutatások néhány hipotézis megfogalmazásáig jutottak.

Vissi [1994] az egyes szakágazatokat jellemző *piaci erőfölény* fontosságát hangsúlyozza a közvetlen külföldi befektetések szektorális megoszlásának magyarázatában. Érvelése szerint a privatizáció mint a külföldiek befektetéseinek fontos csatornája a hazai esetben különösen jó lehetőséget teremtett arra, hogy a külföldiek új piacokhoz, elosztási csatornákhoz, termelési kapacitásokhoz és üzleti kapcsolatokhoz jussanak anélkül a verseny nélkül, amelyet az OECD-országokon belüli befektetések esetén folytatniuk kell. Mivel az igazán jelentős állami monopóliumok, mint a villamosenergia-ipar vagy az olajipar privatizációjára a vizsgált időszakban nem került sor, Vissi a hazai piacon domináns pozícióval rendelkező vállalatokat, valamint az oligopolszerkezetű piacok résztvevőit jelöli meg a befektetők kedvenc célpontjául. *Hunya* [1995] ugyancsak említi, hogy a közvetlen külföldi befektetések révén történő tulajdonosváltás különösen előnyös az új tulajdonos számára a „védett" piacokon, noha a szerző nem határozza meg pontosan, mit ért védettségen. Feltételezhetően a versenytől való védettségre kell azonban gondolnunk. Ezen állítás tesztelhető hipotézis.

Egy másik elképzelés szerint azok a vállalatok, amelyek az átmenet kezdete előtt kiterjedt kooperációt építettek ki a fejlett gazdaságok vállalataival,[7] a spontán privatizáció

[6] A CEFTA tagországai: Csehország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia.

[7] Elsősorban termelési együttműködések vagy know-how-átvételek formájában.

időszakában viszonylag egyszerűen tudtak vegyes vállalatokat alapítani s külföldi működőtőkét vállalataikba bevonni.

Az alábbiakban egy olyan hipotézis részletesebb ismertetésére kerül sor, amely hozzájárulhat a hazai közvetlen külföldi befektetések alakulásának jobb megértéséhez, ugyanakkor ez idáig elkerülte a kérdéssel foglalkozó hazai kutatók figyelmét.

A környezeti célú tőkemenekülés hipotézise

Egy ideje növekvő érdeklődés övezi azt a kérdést, hogyan befolyásolja egy nyitott gazdaság kereskedelmi szakosodását a rendelkezésére álló környezeti szolgáltatások (a természet szennyezésbefogadó kapacitása, népsűrűség, a lakosság környezet iránti preferenciái) relatív bősége.[8] Elméletileg azoknak az országoknak, amelyek bőséges környezeti készletekkel rendelkeznek, s amely bőség a környezeti szabályozás „lazaságában" tükröződik, előnyös a környezetet intenzíven terhelő tevékenységekre szakosodniuk (*Rauscher* [1995], *Boda–Pataki* [1995]). Ez az előny vonzóvá teszi e tevékenységeket a hazai és külföldi befektetések számára, s a tőkebeáramlás megerősíti a szakosodási folyamatot. A környezeti tényezők kihasználása által motivált nemzetközi tőkemozgást nevezi az irodalom *környezeti célú tőkemenekülésnek* (a továbbiakban kt). Rövid távon a környezeti célú tőkemenekülés leginkább közvetlen külföldi befektetések formájában realizálódik. Az ilyen típusú tőkemozgást azok a vállalkozások termelési költségeiben jelentkező különbségek váltják ki, amelyek a környezeti szabályozás szigorában jelentkező, országok közötti eltérésekből fakadnak (*Walter* [1982], *Tobey* [1993], *Xing–Kolstad* [1995]).

Az a lehetőség, hogy a környezeti szabályozás szigorában jelentkező különbségek *de facto* környezeti célú tőkemeneküléshez fognak vezetni, élénk politikai vitát vált ki mind a „szigorú", mind a „laza" szabályozással rendelkező országokban. Természetesen a felmerülő politikai problémák merőben eltérnek a két esetben. A szigorú környezeti követelményeket érvényesítő országok politikusai és vállalkozói attól tartanak, hogy a szabályozás egyoldalú érvényesítése nemzetközi „közjószág", amely rontja a belföldi vállalkozások versenyképességét külföldi versenytársaikkal szemben. Az érvelés szerint egy-egy ország javuló környezetminőségéből származó jóléti nyereségek mellett számolni kell azokkal a jóléti veszteségekkel, amelyek a szabályozás által leginkább sújtott iparágak leépüléséből, az érintett vállalatok telephelyeinek lazább környezeti szabályozást érvényesítő országba telepítéséből, azaz munkahelyek elvesztéséből fakadnak.[9] Másoldalról a környezeti követelmények érvényesítése terén kisebb szigort felmutató országok inkább attól tarthatnak, hogy miközben az olcsó környezeti szolgáltatások kiaknázása céljából beáramló külfödi tőke szerepvállalása rövid távon érzékelhető előnyökkel jár számukra, a szennyezésintenzív tevékenységekre való specializálódás végül zsákutcás gazdasági stratégiának bizonyulhat. Az utóbbi országcsoporthoz tartozó Közép-Kelet-Európa országainak környezetvédő csoportjai időnként *ökológiai gyarmatosításként* hivatkoznak e lehetőségre.

A közép-kelet-európai országok gazdasági nyitása és kereskedelmi liberalizációja kézenfekvő lehetőséget nyújt a *környezeti célú tőkemenekülés hipotézisének* (kt-hipotézis)

[8] Az irodalom új keletű áttekintését adja *Jaffe és szerzőtársai* [1995].

[9] Lényegében a fenti érvelés alapján vetette el az Európai Unió azt az – eredetileg 1992-ben kezdeményezett – javaslatot, amely az Unió tagállamaiban egységesen bevezetendő szén-dioxid/energia adóztatásra vonatkozott. 1996-ban az Európai Tanács az Európai Bizottságot a közös adóra vonatkozó új javaslat kidolgozására kérte fel. Az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény (NAFTA) előkészítése során egyesült államokbeli érdekcsoportok az Egyesült Államok és Mexikó közötti kereskedelmi kapcsolatokra vonatkozóan vetették fel élesen a fenti kérdéseket.

vizsgálatára. A régió országait az 1989-es váltást megelőző időszakban a környezetileg intenzív tevékenységekre való szakosodás jellemezte, ugyanakkor – a létező intézményi háttér ellenére – általános jelenség volt a környezeti szabályozás érvényesítésének lazasága is.[10] A hipotézis vizsgálatára e dolgozatban választott módszer sajátossága az alábbiakban foglalható össze.

A témával foglalkozó empirikus vizsgálatok java országok közötti keresztmetszeti összehasonlítást végez. Ezekben az esetekben a vizsgálat döntő változói a termelés/kereskedelem szennyezésintenzitásának (függő változó), valamint a környezeti szabályozás szigorának (független változó) mérésére kialakított mérőszámok. *Tobey* [1993] például a kereskedelmi specializációt a környezeti szempontból intenzív termékeknek az adott ország nettó exportjában betöltött részarányával mérte, a környezeti szabályozás szigorának jellemzésére pedig egy hét fokozatú (szubjektív) rangsort alkalmazott a 23 vizsgált országra vonatkozóan. Az empirikus irodalom, *Xing–Kolstad* [1995] figyelemre méltó munkája kivételével, nem tudott a kt-hipotézist támogató jelentős eredményeket felmutatni.

Nem tűnik célravezetőnek a fent ismertetett eljárást a kelet-európai átmeneti gazdaságok esetére alkalmazni. Elsősorban azért, mert a kereskedelmi specializáció hosszú távú folyamat. Rövid távon – amely az átmenet eddigi történetét tekintve a releváns időtáv – a környezeti szabályozás feszességében fennálló különbségek inkább a tőkeáramlást befolyásolhatják, s kevésbé a termékek forgalmát. A külkereskedelmi specializáció a környezeti szabályozás eltérései által indukált tőkemozgásokat csak hosszabb távon fogja tükrözni. A KGST összeomlását követő külkereskedelmi reorientáció jelenleg is intenzíven zajló folyamat a régió országaiban. Ezért *Xing–Kolstad* [1995] eljárását követve, a közvetlen külföldi befektetések áramlásának elemzése révén kívánjuk a környezeti célú tőkemozgásokat tetten érni – amennyiben van mit. Ennek az eljárásnak másik előnye, hogy a közvetlen külföldi befektetésekre vonatkozó adatok meglehetősen részletes bontásban állnak rendelkezésre, miközben a kereskedelmi specializációt jelző indexek aggregált mutatók.

Komolyabb probléma, hogy az érintett országok viszonylag kis száma, valamint az átmenet eddig eltelt időszakának rövidsége egyelőre megnehezít minden, ökonometriai értelemben értelmes keresztmetszeti vagy idősorelemzést ezekben az országokban.[11] Ezért a kt-hipotézis vizsgálatára azon elemzés részeként kerül sor, amely az 1989 és 1993 közötti időszakban a hazai feldolgozóiparba áramlott közvetlen külföldi befektetések szakágazati összetételét befolyásoló főbb tényezők empirikus elemzését adja. A vizsgált konkrét kérdés ez esetben az, hogy gyakorolt-e szignifikáns pozitív hatást az egyes szakágazatokba beáramló tőke mennyiségére a szektorok tevékenységének környezeti intenzitása. Azt állítjuk, hogy a fenti kérdésre adott igenlő válasz támogatja azt az elképzelést, hogy a közvetlen külföldi befektetések formájában megjelenő tőkét mobilizálják a környezeti költségelőnyök.

El kell ismerni, hogy ez az állítás csak közvetetten kapcsolódik a kt-hipotézishez. Az eredeti fejtegetésekben a környezeti szabályozás szigorában jelentkező különbség *ceteris*

[10] A Közép-Kelet-Európai országokban a szennyező anyagok kibocsátási határértékeire, illetve az egészséges környezetminőség biztosítására vonatkozó hatósági előírások az OECD-országokéhoz igen közel állnak – papíron. A környezeti szabályozás lazaságát elsősorban a jogérvényesítés hiányosságaként értelmezhetjük. A jogérvényesítés problémáit részletesen mutatja be többek között *Golub–Strukova* [1994] és *Klarer* [1994].

[11] *Swain–Wang* [1994] munkája tanulságos példája annak, milyen módon *nem* érdemes ezzel próbálkozni. A szerzők a Magyarországra és Kínába 1977 és 1992 között beáramlott külföldi tőke idősorainak összehasonlítására vállalkoztak: a tőkebeáramlást meghatározó szignifikáns változók után kutattak. Kételkedhetünk azonban egy olyan vizsgálat eredményeiben, amely annak érdekében, hogy statisztikailag releváns számú megfigyelést produkáljon, megfeledkezik a Magyarországra áramló külföldi tőke jellegének alapvető különbségeiről az 1977–1989 (eladósodás), illetve az 1989–1992 (közvetlen külföldi beruházások) közötti időszakok tekintetében.

paribus költségkülönbséget (különbséget a tőkemegtérülési rátában) teremt *ugyanazon* tevékenység számára *eltérő* országokban.[12] Mivel a jelen dolgozatban *egy* ország példáját elemzem, nincs értelme arról beszélni, hogy a környezeti szabályozás szigora lényegesen eltér az egyes feldolgozóipari szakágazatok esetében.

Itt fontos megjegyezni, hogy a magyarországi közvetlen külföldi befektetések fő donorországai[13] a ma létező legszigorúbb környezeti szabályozással jellemezhető országok közé tartoznak. Ezekkel az országokkal összevetve, Magyarországot a laza környezeti szabályozás s ennek következtében a környezeti szolgáltatások (szennyezés elhelyezés) alacsony relatív ára jellemzi. Ha a környezeti célú tőkemenekülés jelensége érvényesült Magyarországon, akkor a hazai közvetlen külföldi befektetések egy részét a környezeti követelmény érvényesítésében az anyaországok és Magyarország között fennálló különbségek indukálták. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a környezeti szempontok elsősorban a feldolgozóipari befektetések esetén kerülhetnek elsősorban szóba. Összefoglalva, ha feltételezzük, hogy az elmúlt években a magyar feldolgozóiparba áramló külföldi befektetések egy részét környezeti megfontolások motiválták, a környezeti szempontnak nagy valószínűséggel tükröződnie kell a befektetések tevékenységek (szakágazatok) szerinti megoszlásában is.

A modell

Az eddigi megfontolások alapján egy egyszerű regressziós modell segítségével vizsgálom, hogy mely tényezők bizonyultak különösen fontosnak a feldolgozóipari közvetlen külföldi befektetések szakágazati megoszlásában 1993 végéig, s különösen, milyen szerepet játszott az egyes feldolgozóipari szektorok tevékenységének környezeti intenzitása a külföldi befektetők szektorális választásában. A regressziós egyenlet specifikációja a következő:

$$\begin{aligned} \mathrm{LN(FDIT)} = a_0 + a_1 \times \mathrm{LN(WGPC90)} + a_2 \times \mathrm{LQ} + a_3 \times \mathrm{LN(NOXCO90)} + \\ + a_4 \times \mathrm{LN(HWCO90)} + a_5 \times \mathrm{WEST89} + a_6 \times \mathrm{LN(TP91)} + a_7 \times \\ \times \mathrm{LN(HER91)} + a_8 \times \mathrm{MS90} + \varepsilon, \end{aligned} \qquad (1)$$

ahol $a_0 \ldots a_8$ az egyenlet együtthatói és ε a hibaváltozó.

A modell függő változója, LN(FDIT), a vizsgált szektorok alapítói vagyonában megjelenő külföldi befektetések állományának természetes alapú logaritmusa (1993 végén, ezer forintban). A függő változó így az egyes szakágazatokba 1993 végéig áramló külföldi tőke viszonylag egyértelmű mérőszáma.

A modell magyarázó változóinak kiválasztása a dolgozat bevezető részeiben ismertetett elméleti megfontolások és az elérhető adatok által támasztott korlátok kompromisszumát tükrözi.[14] A függő változók dimenziója a következő:

WGPC90 egy alkalmazottra jutó bérköltség az *i*-edik szakágazatban (1990, ezer forint),

LQ a képzetlen munkaerő felhasználása az *i*-edik szektorban, dummy (1, ha a képzetlen munkaerő a jellemző),

[12] A laza szabályozás által kínált költségelőny ugyanakkor pozitív kapcsolatban áll az egyes tevékenységek környezeti intenzitásával.

[13] A legfőbb befektető országok az Egyesült Államok, Németország, Ausztria, Franciaország, Japán.

[14] *Jim Markusen* hívta fel a figyelmemet arra, hogy a külföldi befektetők általában is preferálnak egy-egy tevékenységet (dohányipar, olajipar), ezért célszerű lenne a hazai szakágazati adatokat például az EU-ra vonatkozó, hasonló bontású adatokkal összevetve vizsgálni. A kutatás e szakaszában ilyen adatokhoz sajnos nem sikerült hozzájutnom.

NOXCO90 az egységnyi árbevételre jutó nitrogén-oxid-kibocsátás az *i*-edik szektorban (1990, kg/millió forint bruttó árbevétel),

HWCO90 az egységnyi árbevételre jutó veszélyes hulladék kibocsátás az *i*-edik szektorban (1990, kg/millió forint bruttó árbevétel),

WEST89 a nem rubel export részaránya az *i*-edik szektor bruttó árbevételében (1989, százalék),

MS90 az *i*-edik szektor részesedése a feldolgozóipar bruttó árbevételéből (1990, százalék),

TP91 átlagos nominális vámtarifa az *i*-edik szektorra (1991, százalék) és

HER91 Herfindahl index az *i*-edik szakágazatra (1991).

A WGPC90 változó azt igyekszik mérni, milyen (átlagos) szakágazati bérköltségekkel kellett a külföldi befektetőknek számolniuk a vizsgált időszak kezdeti szakaszában. Természetesen a külföldi befektetők szakágazati választását feltehetően nem annyira a bérköltségek *abszolút* mértékének szektorok közötti változása, mint inkább a *relatív szektorális bérköltségek* szórása befolyásolja. Relatív szektorális bérköltségen a hazai bérköltségnek és a külföldi befektető más országbeli érdekeltségeiben jellemző bérköltség(ek)nek az arányát értem. Így például a WGPC90-hez képest egy hazai bérköltség/EU átlagos bérköltség szektoronként alkalmasabb változó lenne a felvetett probléma vizsgálatára. Sajnos azonban a kutatás eddigi menete során nem tudtam a hazai adatokkal egyező bontású EU-átlagbéradatokhoz hozzájutni.

A bérköltség változónak ismertetett hiányosságait úgy próbáltam valamelyest orvosolni, hogy egy másik, munkaerőre vonatkozó változót (LQ) is a modellbe építettem. Annak számszerűsítése, hogy egy adott szektor milyen minőségű munkaerőt alkalmaz, feltétlen szükségesnek látszik: a közvetlen külföldi befektetések alakulását magyarázó, egyik leggyakrabban hivatkozott tényező a magyar munkaerő minőségéhez kapcsolódik. A modellben e feladatot jobb híján egy bináris változó (LQ) oldja meg. *Gács* [1995] javaslatát követve az *OECD* [1994] EU-munkaerőpiaci felmérésének eredményeit használtam fel, amely a feldolgozóipari tevékenységeket magasan képzett, képzett, illetve képzetlen munkaerő alkalmazásával jellemezhető kategóriákba sorolja. A besorolás alapjául a közvetlen termelésben résztvevőknek a szakágazatban alkalmazottak létszámához viszonyított aránya szolgált. A WGPC90 és az LQ változók közötti korrelációs együttható negatív előjele (-0,31) azt az intuíciót támasztja alá, hogy a képzettebb munkaerőt foglalkoztató tevékenységek átlagosan magasabb bérköltséggel jellemezhetők. Figyelmeztet arra is, hogy számolni kell a multikollinearitás okozta esetleges problémákkal. Az LQ változó esetén szignifikáns negatív koefficiens lenne összhangban az elmélet előrejelzésével.

A modellben két környezeti változót alkalmaztam. Az egységnyi árbevételre jutó nitrogén-oxid-kibocsátás (NOXCO90) a légszennyezést reprezentálja,[15] az egységnyi árbevételre jutó veszélyeshulladék-kibocsátás[16] (HWCO90) pedig egy tipikusan magas költséggel és magas kockázattal járó környezetterhelést jelenít meg a modellben. Noha a két környezeti változó együttes alkalmazása multikollinearitáshoz vezethet, az alacsony, illetve magas környezeti kockázat megkülönböztetése elméletileg indokolt. Az eltérő

[15] Mivel a nitrogén-oxid koefficiens erősen korrelál más fő légszennyező anyagok (kén-dioxid, ülepedő por) azonos időszaki koefficienseivel, a NOXCO90 változó valóban reprezentatív légszennyezési változónak tekinthető.

[16] Az alumíniumipar által „termelt" vörösiszap nélkül.

szennyezési problémáknak a befektetői viselkedésre gyakorolt hatása ugyanis jelentős különbségeket mutathat.[17]

A WEST89 proxy változó, amely az átmenet kezdete előtt a hazai cégek és a nyugati vállalatok közötti kooperáció erősségét próbálja reprezentálni szektorális szinten. Pozitív kapcsolatot várhatunk a közvetlen külföldi befektetések mutatószámával.

A következő két változó eltérő kontextusban a „védettség" szektorok közötti váltakozását igyekszik számszerűsíteni. TP91, a nominális vámtarifa egy hagyományos kereskedelmi korlátozás által a Magyarországon működő vállalkozásoknak nyújtott védelmet reprezentálja. Minél magasabb a vámtarifa, annál inkább várható, hogy a külföldi vállalkozó helyi termelési egységet létesít ahelyett, hogy termékét exportálná Magyarországra. A TP91 változó várható előjele tehát pozitív. Felvethető, hogy mivel Magyarországnak az Európai Unióval kötött társulási szerződése a termékek döntő részére a nominális vámok teljes, kisebb részére részleges, előre bejelentett ütemű leépítését irányozza elő, a racionális befektető hosszabb távon nem számolhat a vámvédelemből fakadó előnyökkel. Ez a megfontolás csökkentheti a TP91 változó várható magyarázó erejét.

A szakágazati védettség másfajta jellemzőjét fejezi ki az úgynevezett *Herfindahl-index*,[18] az iparági piaci koncentráció jól ismert és széles körben alkalmazott mutatószáma. Az (1) modellben a HER91 változó a piaci szerkezet jellegét, a piaci verseny erősségét jelzi. A *Vissi* [1994] által megfogalmazott hipotézist a változóhoz tartozó koefficiens pozitív előjele támogatná. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy az 1989. évet követő kereskedelmi liberalizálás következtében Magyarország gazdasága nyitottá vált, a külkereskedelemben részt vevő termékcsoportokat előállító magyarországi vállalatok számára a releváns piac a világpiac, ahol lényegében árelfogadó pozícióba kerültek. A világpiaci verseny kontextusában a hazai piacon élvezett domináns piaci pozíció jelentősége kérdésessé válhat. Ugyanakkor *Porter* [1990] amellett érvel, hogy a hazai piacon élvezett pozíció még a legnagyobb multinacionális cégek számára is döntő fontosságú.[19]

Végül az MS90 a piaciméret-hipotézisnek a szektorális elemzés céljára kialakított változója. A szektorális teljes árbevételnek a teljes feldolgozóipari árbevételhez mért aránya azt mutatja, mekkora az adott szakágazat a feldolgozóipar egészéhez képest. Tudva, hogy a külföldi befektetők a régió országait együttesen tekintik piacuknak, csak jobb híján tekintem a kifejtett elmélet számszerűsítésére használhatónak e változót. A kapott eredményeket ebben az esetben a szokásosnál is óvatosabban kell kezelni. A változó koefficiensének várható előjele pozitív.

A specifikáció fontos mozzanata, hogy miközben a függő változó 1993. év végi adatok alapján készült, a független változók az átmenet kezdeti időszakát jellemző állapotokat tükrözik. Az 1989–1991. évekre vonatkozó keresztmetszeti adatok ebben a modellben azt az *információt* hivatottak reprezentálni, amivel a befektetők egy gyors ütemben előrehaladó beruházási folyamat első időszakában szembesültek. A függő változó értékei ebben az értelemben azoknak a döntéseknek az eredményeit mutatják, amelyeket részben a független változók által tartalmazott információk alapján hoztak a befektetők.

Az elemzésbe vont feldolgozóipari szektorok száma 61 ($i=61$). Mivel minden magyarázó változó az 1989 és 1991 közötti évekre vonatkozik, a számítások az 1992. január 1-jéig érvényben lévő ágazati besorolással vannak összhangban. Az 1993. évi adatokat átalakítására is úgy került sor, hogy az az említett besorolással konform le-

[17] A veszélyes hulladékok kibocsátása és az ezáltal okozott talajszennyezés a privatizációs folyamathoz kapcsolódó első számú környezeti probléma. Erről bővebben lásd *Páczi* [1994] munkáját.

[18] A Herfindahl-index számításának rövid leírását lásd a függelékben.

[19] E kérdésekről lásd *Halpern–Kőrösi* [1995] írását is.

gyen. Néhány szakágazat adatai nem szerepelnek az elemzésben. A kizárás fő okai a következők voltak:

- egyes állami monopóliumok privatizációja nem kezdődött meg 1993 végéig (olajipar, villamosenergia-ipar, gázkitermelés és -szolgáltatás),
- a külföldi befektetéseket hátráltató törvénykezés késlekedése vagy hiánya (bányászati szektorok),
- hiányzó adatok (azbesztcement ipar).

Eredmények és következtetések

Mielőtt a számítási eredmények ismertetésére térnék, szükségesnek tartom külön is felhívni a figyelmet az eddig elvégzett vizsgálatok néhány fontos korlátjára. Egyrészt a statisztikai modell nem szigorúan felépített elmélet számszerűsítési kísérlete, e formájában eklektikusnak is nevezhető: célja a lehetséges magyarázatok közül a számszerűsíthetőket egy modellbe „rakni", s kutatni a fontosabbnak tűnő változók után. A szigorú elméleti háttér hiánya természetesen megnehezíti és bizonytalanná teszi az eredmények értelmezését. Ekképpen az alábbiakban ismertetett eredmények egy későbbi elméleti munka kiindulásaként tehetnek jó szolgálatot. Vitatható természetesen az is, hogy mennyiben felelnek meg a modellben alkalmazott változók azoknak az elméleti megfontolásoknak a mérésére, amelyekre valójában szántam őket. Az ezzel kapcsolatos kételyeimre a szövegben lehetőség szerint rámutattam, itt azonban újra jelezném a fontosságukat. S talán a kiinduló adatbázisok bizonytalanságára nem is kell utalnom azoknak, akik hazai adatbázisok felhasználásával igyekeznek empirikus kutatásokat végezni. Mindezek figyelembevétele nélkülözhetetlen az alábbi – néhol sarkosan fogalmazott – állítások kellően óvatos értelmezéséhez.

A legfontosabb becslési eredményeket a *3. táblázat* foglalja össze.[20] A White-féle heteroszkedaszticitási teszt, illetve a Ramsey-teszt alacsony értékei arra utalnak, hogy a modell nem szenved durva specifikációs hibától. A Jarque–Bera-tesztstatisztika számítási eredményei azt mutatják, hogy mindössze 6,6 százalékos valószínűséggel tévedünk, ha a hibaváltozó eloszlását normálisnak tekintjük. A becslési eredmények a két-két, munkaerőre, illetve környezeti intenzitásra vonatkozó változó között fellépő esetleges multikollinearitásra érzékenyen reagálhatnak. Ezt az érzékenységet oly módon vizsgáltam, hogy a fent említett változók különféle kombinációit kizárva futtattam a modellt. A becslési eredmények e futtatások során stabilnak mutatkoztak: sem a bevont változók előjelváltására, sem a becsült együtthatók értékének szignifikáns módosulására nem került sor.

Az a specifikáció, amikor csak egy környezeti (LNNOX90) és egy munkaerő-változó (LNWGPC90) maradt a modellben, különösen jó eredményeket produkált: a modell magyarázó ereje (az R^2 értéke) csak alig érzékelhetően csökkent, ugyanakkor a modell „átment" a Ramsey-teszt szigorúbb változatán. Mindazonáltal a környezeti változókra vonatkozó becslési eredményekben nem tapasztaltam lényeges elmozdulást az alapspecifikációhoz képest.

A számítási eredmények érvényességének megítélése szempontjából bíztató, hogy a becsült együtthatók előjelei a bevezető fejezetekben ismertetett elméleti megfontolásokkal összhangban alakultak. Mi több, az eredmények néhány további hipotézis megfogalmazását is megengedik.

[20] A modellszámítás alapjául szolgáló eredeti adatbázis, valamint a futtatási eredmények a szerzőnél természetesen elérhetők. Email: mik_pk@pegasus.bke.hu.

Az az eredmény, hogy a külföldi befektetési tevékenység *növekszik* az egy foglalkoztatottra jutó bérköltség növekedésével, ellentmondani látszik annak az elképzelésnek, hogy a munkaerő olcsósága az, ami Magyarországon vonzó (volt) a jelentős külföldi befektetők számára. Az alkalmazott munkaerő minőségét jelző dummy (*LQ*) negatív előjelét is figyelembe véve, inkább az a valószínű, hogy *a magasabb bérköltségű szektorok azért vonzanak több közvetlen külföldi befektetést, mert e magasabb bérek a képzett munkaerő magasabb jelenlétét tükrözik e szakágazatok esetében.* A gyengén fizetett, munkaintenzív tevékenységek (például egyes textilipari szakágazatok) esetében a külföldi partnerek számára a közvetlen befektetés helyett más típusú termelési kooperáció – például bérmunkában termeltetés – előnyösebbnek bizonyulhat. A kooperációnak ez az utóbbi formája kevesebb beruházást és elkötelezettséget igényel a külföldi partner részéről, ugyanakkor a relatív bérek országok közötti elmozdulására e kooperációs együttműködés esetén tud a legrugalmasabban reagálni.

3. táblázat

Becslési eredmények – alapspecifikáció [lásd (1) egyenlet]

Változó	Együttható	Standard hiba	*t*-statisztika	*p*
Konstans	-1,982158	5,684989	-0,348665	0,7287
LNWGPC90 (bérköltség/fő)	2,977214	1,105133	2,693986	0,0095**
LQ (munkaerő minőség)	-0,524603	0,445148	-1,178492	0,2440
LNHWCO90 (veszélyes hulladék)	0,022450	0,083389	0,269217	0,7888
LNNOXCO90 (légszennyezés)	0,238332	0,091922	2,592752	0,0123**
WEST89 (nyugati export)	0,007726	0,020532	0,376285	0,7082
LNTP91 (nominális vámvédelem)	0,994177	0,401905	2,473660	0,0167**
LNHER91 (piaci koncentráció)	-0,416975	0,227935	-1,829361	0,0731
MS89 (piaci részesedés)	0,225085	0,137718	1,634388	0,1082
N	61			
F-statisztika	4,808858			0,00018**
R^2	0,425229			
Módosított R^2	0,336803			
A regresszió standard hibája	1,394743			
Függő változó átlaga	14,60248			
Függő változó szórása	1,712667			
Maradékok négyzetösszege	101,1560			
Log likelihood	-101,9818			
JB normalitási teszt	5,416841			0,066642
White-heteroszkedaszticitási teszt keresztszorzatokkal	0,951770			0,571486
Reset y^2	3,889204			0,054032*
Reset y^2, y^3	2,133263			0,129107

* Szignifikáns $p = 0{,}05$ szinten.
** Szignifikáns $p = 0{,}01$ szinten.
A becsléseket az EViews © szoftver segítségével végeztem.

A nominális vámvédelem foka a közvetlen külföldi befektetések mértékével szignifikáns és pozitív kapcsolatot mutat.[21] Ez az eredmény felhívja a figyelmet arra a lehetőségre, hogy az EU-val kötött társulási szerződés kölcsönös vámleépítésre vonatkozó passzu-

[21] A változó akkor is szignifikáns marad, ha az 1990-es átlagos szektorális vámtarifákkal számolunk.

sainak életbe lépése nemcsak az importverseny további fokozódását fogja eredményezni, hanem lényegében megszűnik a közvetlen külföldi befektetéseket ösztönző egyik fontos motiváció is.

Az egyes szektorok koncentrációját, azaz az esetleges domináns piaci pozíciók jelenlétét jelző mutató (LNHER) együtthatójának szignifikanciája egyik futtatás során sem ért el a $p=0,05$ értéket, noha a Herfindahl-index 1989-es, 1990-es és 1991-es értékeivel is próbálkoztunk. Mi több, a változó együtthatójának negatív előjele a *Vissi* [1994] által felvetett hipotézissel ellentétes folyamatokat sejtet. Miközben *Vissi* amellett érvel, hogy a külföldiek számára különösen vonzó volt a domináns piaci pozíciók megszerzése, addig a jelen vizsgálat eredménye szerint minél koncentráltabb volt egy szakágazat, annál kevésbé volt vonzó a külföldieknek erre a piacra belépni. Meg kell jegyezni, hogy ez utóbbi eredmény csak az 1991. évi Herfindahl-indexek használata esetére vonatkozik, s ekkorra a külföldiek már felvásároltak néhány valóban koncentrált szakágazatot (cementipar, cukoripar).

Az eredmény ugyanakkor érzékelteti, hogy az oligopolpiaci szerkezet sok esetben néhány nem hatékony, nehezen alkalmazkodó, szervezeti kultúráját az előző rendszerből megörökölt nagy állami vállalat dominanciáját jelenti a hazai piacon. E vállalatok sok esetben rendkívüli környezeti problémákkal terheltek (például gumiipar, papíripar, műanyaggyártás, műtrágyagyártás). Természetesen a hazai piaci erőfölény jelentőségét az importverseny is sok esetben csökkenti. E tekintetben érdekes példa lehet az élelmiszeripar. Miközben a köztudatban - elsősorban az ügyek széles sajtónyilvánossága miatt - néhány domináns pozíció kivásárlása jelenti az élelmiszer-ipari privatizációt (Unilever a növényolajiparban, Nestlé az édesiparban), addig az adatok azt mutatják, hogy néhány, a fentieknél jóval kevésbé koncentrált szakágazat az említetteknél jóval több külföldi tőkét vonzott (tartósítóipar, üdítőitalok gyártása, szeszipar). Itt tartom érdemesnek megemlíteni azt is, hogy az egyes tevékenységek 1989 előtti nyugati orientációját jelző változó magyarázó ereje jelentéktelennek bizonyult a jelen vizsgálat során. A fentiek alapján arra a - nem igazán eredeti - következtetésre juthatunk, hogy a rendszerváltást megelőző hazai termelési és kereskedelmi specializációnak nem sok köze volt az ország tényleges komparatív előnyeihez.

A piaci méretet jelző változó (MS) gyenge szereplése alátámasztja azt a hipotézist, hogy a külföldi befektetők zöme „exportorientált". Ez nem meglepő, ha figyelembe vesszük, hogy a multik zöme az itt működő egységei piacának a teljes régiót tekinti.

Az eddigiekben azt hangsúlyoztam, hogy a vizsgálat eredményei nem mondanak ellent azoknak az elképzeléseknek, hogy a külföldi befektetőket vonzza a viszonylag olcsó, képzett munkaerő, valamint befektetéseik révén igyekeznek elkerülni a hagyományos kereskedelmi korlátozásokat. Ugyanakkor az eredmények nem támasztják alá azokat a hipotéziseket, amelyek a külföldi befektetők hazai szerepvállalásának magyarázatában az 1989 előtti termelési kapcsolatok, illetve a hazai piacon elérhető domináns piaci pozíció jelentőségét emelik ki.

Végül a „környezeti célú tőkemenekülés" hipotézisére vonatkozó eredményeket foglalom össze. A modellbe épített két környezeti változó magyarázó ereje teljesen eltérően alakult. A légszennyezést reprezentáló változó (LNNOX90) minden futtatás során szignifikáns $p=0,01$ szinten. Együtthatója stabilan 0,2 és 0,26 között alakul, a legmegbízhatóbb specifikációban értéke 0,24. Ez arra utal, hogy a magyar esetben létezik egyfajta „átváltás" a környezeti szabályozás szigora és a beáramló külföldi tőke mennyisége között. Például a 0,24-es értéket kiindulásként tekintve, mindez azt jelenti, hogy egy olyan, a ténylegesnél szigorúbb környezeti szabályozás, amely minden szektor esetén a légszennyezési intenzitás egyszázalékos csökkenésében tükröződött volna, az 1993 végéig beáramlott közvetlen külföldi beruházás hozzávetőleg 0,24 százalékának elvesztését je-

lentette volna. Hogy ebből az állításból milyen következtetés vonható le a környezet-, illetve a gazdaságpolitika számára, az a kutatás jelenlegi fázisában nem világos.

Amennyiben a közvetlen befektetések révén általában „modern", kevéssé szennyező technológiák kerülnek az országba, akkor a „laza" környezeti szabályozással becsalogatott befektetések nettó környezeti nyereséget hozhatnak. Amennyiben azonban a környezeti célú tőkebeáramlás nem más, mint a termelés áthelyezése az anyaországból Magyarországra, különösebb technológiai előrehaladás nélkül, akkor a laza környezeti szabályozás aktívan járul hozzá az ország szennyezésintenzív termelési specializációjának megerősítéséhez. Ahhoz azonban, hogy egy szigorúbb levegőminőség-szabályozás költségeiről és hasznairól világosabb képet alkothassunk, több ismeretre van szükség a külföldiek által megvalósított technológiatranszfer jellegéről.

A veszélyes hulladék kibocsátását jelző változó (LNHWCO90) előjele minden futtatás során pozitív volt, de nincs okunk azt hinni, hogy e változó magyarázó ereje szignifikánsan különbözik nullától. A két környezeti változó szereplése közötti eltérés egy lehetséges magyarázata a két változó által reprezentált szennyezéstípusokhoz kapcsolódó (érzékelt) kockázat jelentősen eltérő szintjére támaszkodhat. Miközben az egyes tevékenységek környezeti intenzitása *általában* a közvetlen külföldi befektetéseket vonzó tényezőnek tűnik, e vonzerő tényleges beruházási akciókhoz az alacsony költségű és enyhe felelősséggel járó szennyezéssel jellemzett tevékenységek esetén vezet. A légszennyezés hazai viszonyokat tekintve, tipikusan ilyen szennyezés. Ezzel ellentétben a veszélyes hulladékok kibocsátása szempontjából intenzív szakágazatokba való beruházás vonzó, ugyanakkor igen kockázatos döntésnek tűnhet a külföldi befektető számára.[22] Összességében a vizsgálat eredményei támogatják a környezeti célú tőkemenekülés hipotézisét, és összhangban vannak – egy más kontextusban – *Xing–Kolstad* [1995] eredményeivel.

Függelék

Az adatok forrásai

Az FDIT (függő), valamint a WEST89, MS, WGPC90 és HER91 független változókra vonatkozó értékek saját számítási eredmények.[23] A számítások alapjául az 1989–1993 időszakra vonatkozó vállalatimérleg-adatbázis szolgált. A szennyezőanyag-kibocsátási együtthatók (NOX, HW) számításához a Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium hivatalos emissziós adatbázisát használtam fel (*Norg–Cso* [1993], [1994]). A munkaerő minőségét leíró dummy (LQ) az *OECD* [1994] felmérés eredményein alapul. Végül a szakágazati nominális vámtarifák értékei *Halpern* [1991] és *Csermely* [1992] számításain alapulnak.

[22] Wang felmérésének eredményei is alátámasztani látszanak a fenti állítást: „... a rossz hitelek, az üzemek területén felhalmozott környezeti kár, a dolgozók egészségére és a termékek minőségére vonatkozó felelősség mind öröklődött [a privatizáció során az új tulajdonosra – *K. P.*], amely sok külföldi vállalatot elriasztott a magas kockázatú beruházásoktól olyan szektorokban, mint a vegyipar vagy gyógyszeripar ...". (*Wang* [1993] 25.o.).

[23] A számítások elvégzésében nyújtott segítségért köszönettel tartozom Csermely Ágnesnek.

A Herfindahl-index

A *Herfindahl*-index egy adott iparágat jellemző piaci koncentráció mérésének közismert mutatója. Az index számításakor a százalékos piaci részesedést minden vállalatra nézve külön-külön kifejezik, és az így kapott értékek négyzetösszege adja a szektort jellemző indexet. Formálisan:

$$H = \sum_i R_i^2 ,$$

ahol R_i az adott szektor i-edik vállalatának piaci részesedése. A H értéke a ~ 0–10,000 tartományban mozog. Egy adott szektorra vonatkozó H-érték függ mind a szakágazathoz tartozó vállalatok számától, mind az egyes cégek piaci részesedésétől. Egy adott szektort a túlzott koncentráció fenyegeti, ha az index meghaladja az 1,000–1,200-as értéket (*Kopányi* [1993] 324. o.).

Hivatkozások

Árva László [1994*a*]: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben. Közgazdasági Szemle, 3. sz. 229–246. o.

Árva László [1994*b*]: Direct Foreign Investment: Some Theoretical and Practical Issues. Magyar Nemzeti Bank, Workshop Studies 1.

Berényi Judit–Somogyi Dorottya [1995]: A külföldi működő tőke Magyarországon. Francia és olasz tapasztalatok. Külgazdaság, 37–60. o.

Boda Zsolt–Pataki György [1995]: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy. Közgazdasági Szemle, 1. sz. 66–94. o.

Booz, A. & Hamilton [1993]: The impact of environmental issues on investment decisions in Hungary. Prepared by Booz, Allen & Hamilton Inc. for the Ministry for Environmental and Regional Policy, Budapest.

Caves, R.E. [1982]: Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Csermely Ágnes [1992]: Effektív vámvédelem Magyarországon (1991). Kézirat, Kopint–Datorg, Budapest.

Dunning, J. [1988]: Explaining international production. Unwin Hyman, London.

Gács János [1994]: The economic interpenetration between the EC and Eastern Europe: Hungary. European Economy, 6. sz. 195–223. o.

Gács János [1995]: Impediments to exports in small transition economies. Kutatási terv. International Institute for Applied Systems Analysis. Kézirat. Laxenburg, Ausztria.

Goldberg, A.S. [1972]: The determinants of U.S. direct investment in the EEC: Comment. American Economic Review, 62. évf. 692–699. o.

Golub, A.– Strukova, E. [1994]: Application of a pollution fee system in Russia. Megjelent: *Klaassen–Forsund* (szerk.): Economic instruments for air pollution control. IIASA–Kluwer Academic Publishers, 165–184. o.

Graziani, G. [1994]: Trade patterns and comparative advantages of Central Eastern Europe with the EC countries. Megjelent: *Gács–Winckler* (szerk.): International trade and restructuring in Eastern Europe. IIASA, Laxenburg.

Halpern László [1991]: Effektív vámvédelem Magyarországon. Kézirat. Kopint–Datorg, Budapest.

Halpern László [1995]: Comparative advantage and likely trade pattern of the CEECs'. Megjelent: *Faini–Portes* (szerk.): European Union trade with Eastern Europe. Centre for Economic Policy Research, London.

Halpern László–Kőrösi Gábor [1995]: Market power and firm size effects in transition. A Hun-

gary: Towards a market economy c. konferencián előadott dolgozat. 1995. október 20–21, Budapest.

HAMAR JUDIT [1995]: A vegyes vállalatok szerepe a külkereskedelemben. Külgazdaság, 4. sz.18–35. o.

HELLEINER, G.K. [1989]: Transnational corporations and direct foreign investment. Megjelent: *Chenery–Srinivasan* (szerk.): Handbook of development economics, II. kötet. Elsevier, 1442–1480. o.

HUNYA GÁBOR [1995]: Foreign direct investment in Central and Eastern European countries – Why is Hungary attractive? Kézirat, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, WIIW. (Megjelenés alatt a Südosteuropa c. folyóiratban, München).

JAFFEE, A.B.–.PETERSON, S.R.–PORTNEY, P.R–STAVINS R.N.[1994]: Environmental regulation and the competitiveness of U.S. manufacturing. Journal of Economic Literature, 33. évf. március, 132–163. o.

KLARER, J. (szerk.) [1994]: Use of economic instruments in environmental policy in Central and Eastern Europe. The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe, Budapest.

KOPÁNYI MIHÁLY (szerk.): [1993]: Mikroökonómia. Műszaki Könyvkiadó–AULA, Budapest.

KOPINT–DATORG [1996]: Konjunktúrajelentés. 1996/1. Budapest.

KSH [1995]: Foreign Direct Investment in Hungary. Budapest.

MARKUSEN, J.R. [1984]: Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. Journal of International Economics, 16. évf. 3–4. sz. 205–224. o.

NORG–CSO Számítástechnikai Rendszerház Kft. [1993]: 1989–91. évi levegőtisztaság védelmi részleges szakágazati adattár. Budapest.

NORG–CSO Számítástechnikai Rendszerház Kft. [1994]: Veszélyes hulladékok jellemző adatai Magyarországon. Március. Budapest.

OECD [1994]: The OECD jobs study – Evidence and explanations, Part I. Labour market trends and underlying forces of change. OECD, Párizs.

PÁCZI ERZSÉBET [1994]: A privatizáció környezeti hatásai. Külgazdaság, 10. sz.

PORTER, M.E. [1990]: The competitive advantage of nations. The Free Press, New York.

RAUSCHER, M. [1995]: Trade law and environmental issues in Central and Eastern European countries. Megjelent: *Winters–Alan* (szerk.): Foundations of an open economy. Centre for Economic Policy Research, London, 178–217. o.

SCAPERLANDA, A.E.–MAUER, L.J. [1969]: The determinants of U.S. direct investment in the EEC. American Economic Review, 59. évf. 558–568. o.

STERN, R.E. [1995]: Foreign direct investment, exports, and East–West integration: Theory and practice. Kézirat. International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Ausztria.

SWAIN, N.–WANG, Z.Q. [1994]: The determinants of foreign capital inflows in Hungary and China: A quantitative analysis. Kézirat.

TOBEY, J.A. [1993]: The impact of domestic environmental policy on international trade. Megjelent: *Giersch* (szerk.): Economic Progress and Environmental Concerns. Springer–Verlag, 181–200. o.

UN [1995]: World Investment Report.

XING, Y.–KOLSTAD, C.D. [1995]: Do lax environmental regulations attract foreign investment? Department of Economics, University of California at Santa Barbara. Working Paper in Economics No. 6–95.

VISSI FERENC [1994]: A külföldi működőtőke-beruházások és a verseny. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 349–359. o.

VOSZKA ÉVA [1996]: A tulajdonváltás felemás sikeréve. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

WALTER, I. [1982]: Environmentally induced industrial relocation to developing countries. Megjelent: *Rubin–Graham* (szerk.): Environment and trade. Allanheld, Osmun Publisher, Totowa, NJ.

WANG, Z.Q. [1993]: Foreign investment in Hungary: A survey of experience and prospects. Communist Economies and Economic Transformation, 5, 2. sz. 245–255. o.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. december (1088–1103. o.)

Kónya István

Családok és iskolák – az oktatáspolitika lehetőségei

A közelmúltban számos vitát hallhattunk arról, hogy a kormányzatnak milyen mértékben és milyen eszközökkel kell támogatnia az iskoláztatást. A cikkben olyan közgazdasági modellt mutat be a szerző, amely segítséget nyújthat a vita eldöntéséhez. A modell családi keretbe helyezi az emberitőke-beruházás problémáját. Így jól használható arra a célra, hogy az oktatáshoz kapcsolódó különféle állami programok hatását vizsgáljuk.

Nehéz lenne túlértékelni azt a hatást, amelyet az emberitőke-kutatások az elmúlt negyven évben a közgazdaságtan különböző ágaira gyakoroltak. Ma már széles körben elfogadott az a hipotézis, hogy a különböző tőkejavak között létezik olyan speciális tőkejószág is, amely az emberekben testesül meg, és nem idegeníthető el tőlük. Ezt a „tudást" az emberek az iskolában, majd később munka közbeni tanulással szerzik meg. Az emberi tőke akkumulációja igen fontos mind egyéni, mind társadalmi szinten. Az egyének számára ez – a tőkejószágokhoz hasonlóan – befektetési lehetőség, amely a tanulás ideje alatt elvesztett jövedelemért cserébe az életpálya későbbi szakaszában magasabb keresetet biztosít. A társadalom számára szintén alapvető fontosságú az emberi tőke, hiszen a legújabb növekedéselméleti kutatások szerint (*Lucas* [1988]) a tudás egyre növekvő felhalmozódása az a tényező, amely biztosítja a fejlett gazdaságok további növekedését. Mostani elemzésünkben is központi szerepet játszik az emberi tőke.

A régebbi emberitőke-modellek egyik komoly hiányossága, hogy nem veszik figyelembe azt a tényt, hogy a iskoláztatás költségeit nem a gyerekek, hanem elsősorban a szülők viselik. Ha csak egyéni szintű problémákat akarunk magyarázni, ez az egyszerűsítés nem jelent igazi problémát: a képességek, a kamatláb és egyéb hasonló paraméterek hatásának elemzésekor a két modelltípusban hasonló kvalitatív jellemzőket kapunk. Alapvetően fontos a családok vizsgálata azonban akkor, ha makrogazdasági jelenségeket akarunk megmagyarázni. A család ugyanis nagyfokú alkalmazkodási folyamatok színtere lehet, és képes ellensúlyozni olyan negatív és pozitív sokkokat, amelyet az egyén esetleg nem. Egy híres példa erre a sokat vitatott Ricardo-ekvivalencia tétele (*Barro* [1974]), amely szerint az állami kiadások költségvetési deficit által finanszírozott növelésnek nincs reálgazdasági hatása, ugyanis az emberek (számítva a későbbi adóemelésekre) megtakarítják a jövedelemnövekményt, illetve örökségként utódaikra hagyják azt.

A szülők kétféle módon befolyásolhatják gyermekük későbbi vagyoni helyzetét: egyrészt támogathatják közvetlenül (jövedelemtranszfert nyújtva nekik vagy örökséget hagyva rájuk), másrészt növelhetik felnőttkori jövedelemszerző képességüket azzal, hogy gyermekkorukban taníttatják őket (vagyis beruháznak az emberi tőkéjükbe). A saját anyagi helyzetüktől, a gyerek képességeitől, az őket körülvevő világ jellemzőitől függ az, hogy

Kónya István a University of Michigan Ph.D. hallgatója.

milyen módon és mértékben támogatják gyermeküket. A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy miként zajlik ez a döntés: mi befolyásolja azt, hogy meddig járatják iskolába a szülők gyereküket, hogyan választanak a pénzbeli örökség és az iskoláztatás között, végül milyen gazdaságpolitikai következtetéseket vonhatunk le mindezek alapján. A bemutatandó modell egyik fontos üzenete éppen az lesz, hogy az oktatáshoz kapcsolódó különböző állami programok gyakran nem érik el a céljukat, mert a családokon belül ellentétes irányú kompenzáció zajlik le.

Egy kétgenerációs modell

A következőkben tárgyalt modell egy (részben) operacionalizált és néhány ponton kiegészített változata annak, amelyet *Becker–Tomes* [1986]-ban és *Becker* [1990]-ben találunk.[1] Tegyük fel, hogy egy család két generációból áll, az egyszerűség kedvéért egy szülőből és egy gyerekből.[2] A háztartás „cselekvő" alanya a szülő, ő dönt a saját fogyasztásáról, a gyereknek szánt pénztőke (örökség), valamint a gyereke iskoláztatására költött pénz mennyiségéről. A munkaidő–szabadidő választástól eltekintünk, a szülő emberi tőkéjét és jövedelmét adottságnak vesszük. A magyarországi (és általában a fejlett országokban szokásos) korlátozásokat figyelembe véve, döntési időpontként az általános iskola nyolcadik osztálya a legvalószínűbb. Miután nyolc osztályt mindenkinek kötelező elvégeznie, nem túlságosan valóságidegen az a feltevés, hogy a szülő csak ekkor dönt a gyerekére fordított összeg nagyságáról (vagyis gyereke további iskoláztatásáról). Annál is inkább, mert az alsó fokú oktatás ingyenes, és ebben a korban a tanulás alternatív költsége is kicsi (hiszen a gyerekek által megszerezhető jövedelem csekély). Persze ebben az időszakban is van különbség a szülői ráfordítások között. Sok szülő járatja magántanárhoz vagy kiegészítő intézményekbe gyerekét, de ezt csak a jobb anyagi helyzetű családok engedhetik meg maguknak. Ennek hatása azonban, a közhiedelemmel ellentétben, szerintem kevéssé jelentős, és a középiskolában pótolható. Egy komoly érv a döntési probléma nyolcadik osztály környékére helyezése mellett az, hogy a szülő ekkorra többé-kevésbé megismeri gyereke képességeit, amit így tekinthetünk a szülő számára nem sztochasztikus változóknak. Ráadásul, bár a gyerek is szerepet játszik középiskolájának megválasztásában, alapvetően szülői befolyás alatt dönt, és anyagi függetlenség híján rá van szorulva a szülői támogatásra, amiről viszont nem ő határoz. Igaz, hogy a középiskola elvégzése után rendszerint már a gyerek a döntéshozó fél, ekkorra azonban nagyjából determináltak a lehetőségei, hiszen ezek az (elsősorban a szülő által) választott középiskola színvonalától függnek. Összességében tehát úgy gondolom, hogy a tényleges szülői döntés a gyerek 14 éves korában történik meg. Az addig a gyerek által megszerzett emberi tőke nem elsősorban a család anyagi viszonyaitól függ, hanem a gyerek örökölt képességeitől, továbbá a családi háttértől, társadalmi környezettől stb. Jelöljük ezt a 14 éves korig megszerzett tudást H_0-lal. A modellben feltételezzük, hogy az emberi tőke homogén, azaz mindenki ugyanabból a fajta tudásból rendelkezik bizonyos mennyiséggel.

[1] A modellt Kertesi Gábor előadásainak felhasználásával dolgoztam ki.

[2] Egy teljesebb modellben feltétlenül figyelembe kell venni a házasság és a gyerekszám meghatározásának problémáját. Ha feltételezzük, hogy a házastársak jellemzői hasonlóak (ez az ún. *assortative mating*, vagyis a férj és feleség hasonló tulajdonságaik miatt talál egymásra), akkor az egyszerűbb modell alapkövetkeztetései nem módosulnak. A gyerekszám problémája sem befolyásolja a fő implikációkat, inkább csak kiegészítést jelent (ezzel szemben például a gazdasági növekedés vizsgálatában kulcsfontosságú terület). További referenciaként lásd *Becker–Tomes* [1979] és *Becker* [1990], a gazdasági növekedés és a gyerekvállalás kapcsolatáról pedig *Becker–Murphy–Tamura* [1990].

Alapvetően két esetet különböztethetünk meg. Az elsőben azt feltételezzük, hogy a tőkepiac tökéletesen működik, vagyis minden ember azonos kamatlábak mellett, szabadon vehet fel kölcsönt. A másodikban viszont a hitelfelvétel lehetősége korlátozott, a családok sokkal inkább saját anyagi erőforrásaikra vannak utalva. A következőkben elemezzük mindkét lehetőséget. Mint látni fogjuk, a két megközelítési mód alapvető különbségeket eredményez a modell következtetéseiben.

Tökéletes tőkepiac

Ha minden szülő szabadon vehet fel kölcsönt, akkor a gyerek iskoláztatását teljes egészében finanszírozhatja hitelből. A gyerek felnőttkori jövedelme garantálja a hitel visszafizetését, a szülőnek tehát semmiféle fogyasztáscsökkenést nem okoz a taníttatásra költött pénz. Formálisan a következő modellt írhatjuk fel:

$$\begin{aligned} U_p(z_p,z_c) &= V_p(z_p) + aV_c(z_c), \\ E_p &= z_p + K_c, \\ H_c &= H_0 + f(y_p,A_c), \\ z_c &= wH_c + (1 + r)(K_c - y_p), \\ K_c,y_p &\geq 0, \\ z_p &> 0. \end{aligned} \tag{1}$$

ahol $U(.)$ a szülő hasznosságfüggvénye, E jövedelem, H emberi tőke, z fogyasztás, y emberitőke-beruházás, K_c a szülő által a gyerekre hagyott örökség (pénz, illetve vagyontárgyak), A képesség, w és r az emberi és a pénztőke bérleti díja (vagyis a munkabér, illetve a kamatláb), a a szülő altruizmusának mértéke, p és c pedig a szülőt és a gyereket jelző index. Tegyük fel a szokásos feltevéseket:

$$V_i' , f_k > 0 \text{ és } V_i'', f_{kk} < 0, \text{ ahol } i = p,c \text{ és } k = y,A.\ ^3$$

Feltevésünk szerint a szülő hasznossága additív módon függ saját és gyereke fogyasztásától. Az altruizmusparaméter fejezi ki azt, hogy mennyire fontos a szülő számára a gyereke jóléte. A gyerek felnőttkori jövedelme emberi tőkéjének, az iskola elvégzéséhez felvett hitel mennyiségének, valamint a szülő által ráhagyott örökségnek a függvénye. Az emberi tőke termelése függ a gyerek képességeitől, valamint a szülő által az iskoláztatására költött összegtől. A szülő tehát K_c–y_p nagyságától függően hagy adósságot vagy örökséget utódára.

A szülő optimalizációs feladatát a következő Lagrange-függvény mutatja:

$$\max_{z_p,y_p,K_c} L = V_p(z_p) + aV_c\left[wH_0 + wf(y_p,A_c) + (1 + r)(K_c - y_p)\right] + \lambda(E_p - z_p - K_c). \tag{2}$$

[3] Fontos megjegyeznünk azt, hogy az összes definiált változó a teljes élettartamra vonatkozik. A kamatláb például egy adott összeg hozama egy generáción keresztül, így nyilvánvalóan lényegesen nagyobb az éves mértéknél. Hasonlóan w a teljes életkeresetre vonatkozik.

Az elsőrendű feltételek a (3) képletben láthatók:

$$\begin{aligned} & V_p' = \lambda, \\ & awf_y V_c' \le a(1+r)U_c' \quad , \quad y_p \ge 0 \\ & (1+r)aV_c' \le \lambda \quad , \qquad K_c \ge 0 \\ & \Updownarrow \\ & wf_y \le (1+r) \quad , \quad y_p \ge 0 \\ & 1+r \le \frac{V_p'}{aV_c'} \quad . \qquad K_c \ge 0 \end{aligned} \tag{3}$$

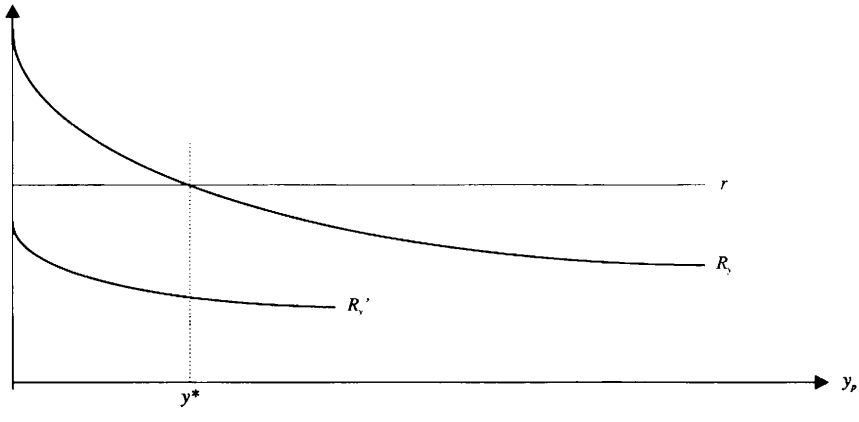
Látható, hogy az iskoláztatási döntés nem függ sem az örökség nagyságától, sem a szülő hasznosságfüggvényének alakjától: y_p nagyságát a beruházás piaci kamatlábhoz viszonyított megtérülési rátája (wf_y–1) határozza meg. A pénzbeli örökség mértéke ezzel szemben a szülő preferenciáitól és az altruizmus paraméter nagyságától függ. Az optimális iskoláztatási döntést mutatja az *1. ábra*.

Az optimális beruházási szintet y^* jelzi: addig érdemes taníttatni a gyereket, amíg az emberitőke-beruházás megtérülési rátája ($R_y := wf_y - 1$) magasabb, mint a piaci kamatláb (amely mellett hitelt lehet felvenni). Az R_y' jelzi annak a gyereknek a megtérülési rátáját, akit egyáltalán nem érdemes taníttatni (ne felejtsük el, hogy 8 osztályt mindenki elvégez, itt tehát csak a továbbtanulásról van szó).

Könnyen belátható,[4] hogy ebben a keretben az emberek iskolázottsági szintje pozitívan függ képességeiktől. Miután az egyének megszerzett emberi tőkéje független a szülők jellemzőitől, az iskolázottságbeli eltérések csak az eltérő képességekből fakadnak. A jövedelmi különbségének e magyarázatát nevezi Becker *elitista megközelítésnek* (*Becker* [1983] 109. o.). E szerint a lehetőségek egyenlők, vagyis a rátermettebbek jutnak nagyobb emberi tőkéhez és így magasabb jövedelemhez. Az *egalitariánus megközelítés* (*Becker* [1983] 106. o.) szerint viszont a jövedelmi különbségek nem ebből fakadnak, hanem az eltérő lehetőségekből. A következő fejezetben szakítunk a tökéletes tőkepiac

1. ábra

Az optimális iskoláztatási döntés tökéletes piac esetén



[4] Lásd a következő fejezet levezetését.

feltevésével, és a képességek vizsgálata mellett a forrásokhoz való hozzáférés különbözőségét is beépítjük a modellbe.[5] Mint látni fogjuk, az elemzés során jelentős eltéréseket kapunk a mostani modellhez képest.

Korlátozott hitelfelvételi lehetőség

A korlátlan hitelfelvétel a gyakorlatban nem megvalósítható, még a pénzbeli tőkejavak esetén sem. A gazdaság ugyanis alapvetően bizonytalan, a jövőről csak becsléseink vannak, így gyakran nem valósulnak meg olyan szerződések amelyek *ex post* mindkét fél számára előnyösek lettek volna. Az emberitőke-beruházás során ez a probléma fokozottan jelentkezik. Míg ugyanis egy ház, gyárépület, autó stb. szolgálhat biztosítékul a nem fizetés esetére, addig az emberi tudásba történő invesztálás esetén ilyenfajta jelzálogra nincs lehetőség. Az emberi tőke ugyanis nem választható el tulajdonosától, akit viszont az adósrabszolgaság és az adósok börtönének megszüntetése óta nem lehet tartozásának megfizetésére kényszeríteni. Bár fennáll annak a lehetősége, hogy a hitelszerződést a hitelfelvevő későbbi jövedelmére alapozva kötik meg, az adós könnyen kijátszhatja a feltételeket azzal, hogy emberi tőkéjét a feketegazdaságban kamatoztatja, vagy olyan állást választ, amely nem elsősorban pénzbeli kompenzációt nyújt. Ezzel természetesen nem védelmezni akarom az adósrabszolgaságot, hiszen ez politikai és emberi jogi szempontból a mai társadalmak számára elfogadhatatlan intézmény.[6]

Ebben a részben a fentiek alapján feltételezzük azt, hogy a családok nem vehetnek fel kölcsönt a gyerekek iskoláztatására, hanem azt saját erőforrásaikra kell alapozniuk. Látni fogjuk, hogy a modell implikációi jelentős mértékben eltérnek az előző fejezetben kapottaktól. Ha ugyanazokat a jelöléseket és feltevéseket használjuk, mint az előzőekben, akkor modellünk alapegyenletei a következőek lesznek:

$$\begin{aligned} U_p(z_p, z_c) &= V_p(z_p) + aV_c(z_c), \\ E_p &= z_p + y_p + K_c, \\ H_c &= H_0 + f(y_p, A_c), \\ z_c &= wH_c + (1+r)K_c. \end{aligned} \tag{4}$$

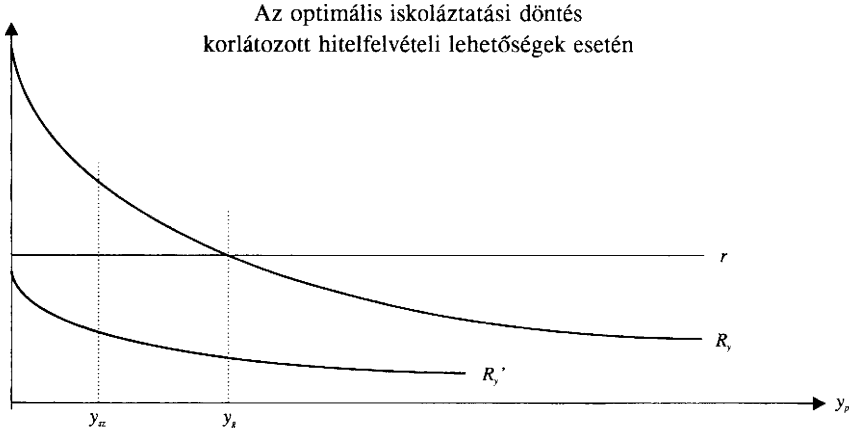
Az apának (anyának) arról kell döntenie, hogy a rendelkezésére álló jövedelmet hogyan ossza meg saját fogyasztása, valamint az utódjára szálló örökség, illetve iskolai kiadások között (ne feledjük, hogy hitelfelvételre nincs lehetőség!). A gyerek felnőttkori jövedelme pénzbeli és emberi tőkéjétől függ. A modellben a munkabér és a kamatláb konstans. Az emberi tőke termelése függ a gyerek képességeitől, valamint a szülő által az iskoláztatására költött összegtől. A szülő döntési problémáját így írhatjuk fel:

$$\max_{z_p, y_p, K_c} L = V_p(z_p) + aV_c\left[wH_0 + wf(y_p, A_c) + (1+r)K_c\right] + \lambda\left(E_p - z_p - y_p - K_c\right). \tag{5}$$

[5] Gyakorlatilag szintetizáljuk az elitista és az egalitariánus megközelítést.

[6] Az sem egyértelmű, hogy az adósrabszolgaság és az adósok börtöne a hosszú távú gazdasági fejlődés szemszögéből hatékonyabb, mint megtiltásuk. A gazdasági növekedés empirikus kutatói ugyanis egyértelműen azt találták, hogy a prosperitás fontos tényezői közé taroznak a politikai stabilitás és az emberi szabadságjogok. Könnyen lehet, hogy az adósrabszolgaság eltörlése hosszabb távon pozitívan hatott az országok jólétére. Mindössze azt a tényt állapítottam meg tehát, hogy az emberi tőke jellegéből fakadóan a jelenlegi jogszabályok mellett nem érhető el az elméletileg legjobb (*first best*) állapot. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ez egyáltalán megvalósítható - valószínűleg csak a különböző második legjobb (*second best*) lehetőségek közti választás problémájával állunk szemben.

2. ábra
Az optimális iskoláztatási döntés
korlátozott hitelfelvételi lehetőségek esetén



Az elsőrendű feltételek a következők lesznek:

$$\begin{aligned} &V_p' = \lambda, \\ &wf_y a V_c' \le \lambda, \quad y_p \ge 0 \\ &(1+r) a V_c' \le \lambda. \quad K_c \ge 0 \end{aligned} \tag{6}$$

Az optimalitási feltételeket a *2. ábra* illusztrálja.

Az emberitőke-beruházás megtérülési rátája ($R_y := wf_y - 1$) pozitívan függ a gyerek képességeitől (amennyiben $f_{yA} > 0$; ezt a továbbiakban feltételezzük), és az altruizmus paraméter nagyságától. A *2. ábrán* azt láthatjuk, hogy a gyerek iskoláztatásának szintje nemcsak a gyerek képességein, hanem a szülő jövedelmi helyzetén is múlik [lásd a (13) képletet]. Az y_{sz} a szegény, y_g pedig a jobb módú szülők optimális beruházási szintje. Alacsony jövedelmű családok esetén a jövedelem növekedésével nő a gyerek iskoláztatására költött pénz mennyisége is, magasabb jövedelem esetén viszont nincs ilyen összefüggés, az iskolázottsági szintet a pénztőke megtérülési rátája határozza meg (hiszen ha az emberitőke-beruházás megtérülési rátája alacsonyabb, mint r, érdemesebb örökséget hagyni). A szegény szülők ezek szerint inkább költenek gyerekük iskoláztatására, minthogy örökséget hagyjanak, a jobb módú családokban viszont a jövedelem növekedése nem hat a gyerek emberi tőkéjére. Elképzelhető az is, hogy a szülő egyáltalán nem taníttatja tovább gyerekét, ha annak képességei túlságosan alacsonyak (ezt mutatja az R_y' görbe, egy alacsony képességű gyerek megtérülési rátája).

Komparatív statika

Nézzük meg ezek után a különböző esetekben a paraméterek megváltozásának hatását az iskoláztatásra és a gyerek emberi tőkéjére! Miután feltételeinket egyenlőtlenség formájában fogalmaztuk meg, a Kuhn–Tucker-feladatok megoldási menetének megfelelően több eshetőséget is számításba kell vennünk.

1. eset. Kezdjük azzal az esettel, amikor a (6) második és harmadik egyenlete egyenlőség formájában áll fenn! Ekkor az elsőrendű feltételek a következők lesznek:

$$\begin{aligned} wf_y &= 1+r, \\ 1+r &= \frac{V_p'}{aV_c'}. \end{aligned} \tag{7}$$

Ezek tökéletesen megegyeznek a Tökéletes tőkepiac című fejezetben kapott egyenletekkel. Vagyis azok a gyerekek, akik szüleiktől pénztőkét is kapnak, a társadalmilag optimálisnak tekinthető szintig tanulnak (a kétféle – pénzbeli és emberi tőke – beruházás hozamának kiegyenlítődéséig).

Ezek után nézzük a komparatív statikai elemzést! A második deriváltak mátrixát mutatja a (8) képlet:

$$\mathbf{A} = \begin{bmatrix} V_p'' & 0 & 0 & -1 \\ 0 & awf_{yy}V_c' + a(1+r)^2 V_c'' & a(1+r)^2 V_c'' & -1 \\ 0 & a(1+r)^2 V_c'' & a(1+r)^2 V_c'' & -1 \\ -1 & -1 & -1 & 0 \end{bmatrix} \tag{8}$$

$$|\mathbf{A}| = -awf_{yy}V_c'V_p'' - a^2w(1+r)^2 f_{yy}V_c'V_c'' < 0$$

felhasználva az elsőrendű feltételeket.[7] Vizsgáljuk meg először a szülő jövedelme (E_p) megváltozásának hatását! A megfelelő egyenlet megoldásával és (8) felhasználásával kapjuk, hogy:

$$\begin{aligned} \frac{dy_p}{dE_p} &= 0 \\ \frac{dH_c}{dE_p} &= f_y \frac{dy_p}{dE_p} = 0. \end{aligned} \tag{9}$$

Az eredmény nyilvánvaló, hiszen a szülő jövedelmének növekedése nem hat az emberitőke-beruházás megtérülési rátájára. A szülő jövedelmének növekedésével inkább több örökséget hagy a gyerekre, és a jövedelem csökkenésekor is az örökség összege lesz kisebb mindaddig, amíg fennáll a (6) képlet 3. sorában az egyenlőség Nézzük ezek után a képességeket:

$$\begin{aligned} \frac{dy_p}{dA_c} &= \frac{awf_{yA}V_c'V_p'' + a^2wf_{yA}(1+r)^2 V_c'V_c''}{|\mathbf{A}|} = -\frac{f_{yA}}{f_{yy}} > 0, \quad \text{ha} \quad f_{yA} > 0 \\ \frac{dH_c}{dA_c} &= f_A - f_y \frac{f_{yA}}{f_{yy}} > 0. \end{aligned} \tag{10}$$

Ez a hatás is nyilvánvaló: ha a képességek növelésével nő az emberitőke-beruházás határterméke, akkor a szülő tovább fogja taníttatni jobb képességű gyerekét, aki így közvetve és közvetlenül is magasabb emberi tőkéhez és jövedelemhez jut.

[7] Könnyen ellenőrizhető, hogy a másodrendű feltétel teljesül, a kapott megoldás tehát csakugyan maximum.

2. eset. Ezek után vizsgáljuk a következő esetet: a (6) képlet 2. sora továbbra is egyenlőségként teljesül, a 3. sora viszont egyenlőtlenség formájában áll fenn. Írjuk fel most is az elsőrendű feltételeket:

$$\begin{aligned} wf_y &= \frac{V_p'}{aV_c'} \\ wf_y &> 1+r\,. \end{aligned} \tag{11}$$

A *2. ábrán* látottaknak megfelelően az egyensúlyi iskolázottsági szint kisebb a társadalmi optimumnál, mert a szülő jövedelme nem elég annak elérésére. Ebben az esetben a gyerek nem kap örökséget, mert az emberitőke-beruházás megtérülési rátája magasabb a kamatlábnál.

Vizsgáljuk meg itt is a különböző paraméterek hatását! A második deriváltak mátrixa a következő lesz:

$$\mathbf{A} = \begin{bmatrix} V_p'' & 0 & -1 \\ 0 & awf_{yy}V_c' + aw^2 f_y^2 V_c'' & -1 \\ -1 & -1 & 0 \end{bmatrix} \tag{12}$$

$$|\mathbf{A}| = -V_p'' - awf_{yy}V_c' - aw^2 f_y^2 V_c'' > 0.$$

Nézzük meg ismét azt, hogy a szülő jövedelme hat-e, és ha igen, miként a gyerek iskoláztatására! Ezt mutatja a következő képlet:

$$\begin{aligned} \frac{dy_p}{dE_p} &= \frac{-V_p''}{|\mathbf{A}|} > 0 \\ \frac{dH_c}{dE_p} &= f_y \frac{dy_p}{dE_p} > 0\,. \end{aligned} \tag{13}$$

Az eredmények megfelelnek a *2. ábrán* látottaknak: ahogyan a jövedelem emelkedik, úgy nő az emberitőke-beruházás összege, addig a pontig, amíg a beruházás megtérülési rátája el nem éri a pénztőke megtérülési rátáját, *r*-t. Ettől kezdve a szülő nem költ többet gyermeke iskoláztatására, inkább örökséget hagy rá (*1. eset*).

Vizsgáljuk meg azt is, hogy miként hat a képességek növekedése a szülő emberitőke-beruházásának összegére és a gyerek emberi tőkéjére. Az előzőekhez hasonlóan kapjuk, hogy:

$$\begin{aligned} \frac{dy_p}{dA_c} &= \frac{awf_{yA}V_c' + aw^2 f_y f_A V_c''}{|\mathbf{A}|} \lessgtr 0, \qquad \text{ha} \qquad f_{yA} > 0 \\ \frac{dH_c}{dA_c} &= f_A + \frac{dy_p}{dA_c} = \frac{-V_p'' f_A - awf_{yy}f_A V_c' + awf_{yA}f_y V_c'}{|\mathbf{A}|} > 0 \end{aligned} \tag{14}$$

Az *1. eset*ben a jobb képességű gyereket a szülő egyértelműen tovább taníttatja, mert a képesség növekedésével nő a beruházás megtérülési rátája ($f_{yA} > 0$). Ezzel szemben a szegényebb háztartások kettős problémával kerülnek szembe: a jobb képességű gyerek megtérülési rátája magasabb, ugyanakkor a jövedelmi korlát akadályozza a nagyobb be-

ruházást. Mivel a jobb képesség közvetlenül is növeli a gyerek jövedelmét ($f_A > 0$), a gyerek életkörülményei ugyanakkora szülői beruházás mellett is jobbak lesznek. Ez tulajdonképpen egy jövedelmi hatás: a megnőtt „családi" jövedelemből a szülő is részesedik, magasabb fogyasztás (z_p) és így alacsonyabb beruházás formájában. Az összhatás a két erő nagyságától függ. Az mindenesetre biztos, hogy a jobb képességű gyerek emberi tőkéje és így jövedelme is magasabb lesz, a jövedelmi hatás tehát nem kompenzálja túl a helyettesítési hatást.

Hasonló képet kapunk, ha H_0 megváltozását vizsgáljuk. A kapott egyenleteket mutatja a következő képlet:

$$\frac{dy_p}{dH_0} = \frac{-V_p'' + aV_c''w^2 f_y}{|\mathbf{A}|} \lessgtr 0,$$
$$\frac{dH_c}{dH_0} = \frac{-(1+f_y)V_p'' - awf_{yy}V_c'}{|\mathbf{A}|} > 0. \tag{15}$$

A fentebb látott kiszorítási hatás itt is működik. A képességekhez hasonlóan a gyerek emberi tőkéjére gyakorolt hatás pozitív. Ez arra a fontos tényre mutat rá, hogy a rosszabb helyzetben lévő gyerekek esetében mennyire fontos a tehetséggondozás és az iskola nevelő szerepe, hiszen ezek az esetlegesen hiányzó családi hatást pótolhatják (növelik H_0-t). Könnyen belátható ezzel szemben, hogy az *1. eset*ben nincs ilyen hatás, ugyanis H_0 nem növeli az emberitőke-beruházás megtérülési rátáját.

Még egy paraméter hatását kell megvizsgálnunk: a szülő altruizmusának fokát. Könnyen belátható, hogy ha a szülő örökséget hagy gyerekére, akkor az a (kismértékű) változása nem befolyásolja az iskoláztatás szintjét: az ugyanis csak a piaci kamatlábtól és a gyerek képességeitől függ. Ezzel szemben ha az oktatási beruházást akadályozza a szülő szűkös jövedelme, akkor altruizmusának foka lényegesen befolyásolja azt, hogy hogyan osztja meg keresetét saját fogyasztása és gyereke taníttatása között. A következő képlet mutatja az altruizmusparaméter megváltozásának hatását:

$$\frac{dy_p}{da} = \frac{wf_y V_c'}{|\mathbf{A}|} > 0. \tag{16}$$

A szülő altruizmusának foka tehát pozitívan hat a gyerek iskolázottsági szintjére, így emberi tőkéjére és jövedelmére is.

3. eset. Mi történik a harmadik esetben, ha a szülő egyáltalán nem költ gyermeke további iskoláztatására? Ez a mostani keretben csak akkor fordulhat elő, ha az emberi tőke megtérülési rátája H_0-ban kisebb, mint a pénztőke megtérülési rátája és/vagy a szülő teljes jövedelmének elfogyasztása és a gyerek H_0-hoz tartozó jövedelme közti helyettesítési határrátája. Ebben az esetben a gyerek iskoláztatására nem lesz hatással sem a képességek kismértékű változása, sem a szülői jövedelem növekedése. Ez utóbbinak csak abban van szerepe, hogy a szülő hagy-e pénztőke formájában örökséget vagy sem. Ezek azok a fiatalok, akik nem tanulnak tovább – akár azért, mert szüleik szegények és kevéssé altruisták, akár azért, mert gyenge képességűek.

Összefoglalva a fentieket, a következőket mondhatjuk. Az iskoláztatási döntésre ható tényezők eltérően befolyásolják a szülői döntést, a család vagyoni helyzetétől függően. A jómódú szülők között nincs szerepe a vagyoni különbségeknek, a jobb képességű gyerekeket viszont egyértelműen tovább taníttatják. Mindezek oka az, hogy a taníttatás mennyiségét csak a tanulás megtérülési rátája befolyásolja, ez pedig feltevéseink szerint pozitívan függ a gyerek képességeitől. A szegényebb családokban viszont a taníttatásnak jöve-

delmi korlátja is van, ezért az iskolai végzettség érzékeny a család anyagi helyzetére. A képességek és a kezdeti emberi tőke szerepét vizsgálva, azt láthattuk, hogy a szülő „feléli" a potenciális nyereség egy részét. Mivel a szülők altruizmusának foka is hatással van a gyerekek oktatási szintjére, a „szegény" és a „gazdag" kategóriák relatívak. Elképzelhető, hogy két család közül a rosszabb anyagi helyzetű taníttatja a hatékony szintig gyerekét, és a jobb módú ütközik bele a jövedelmi korlátba – egyszerűen azért, mert az előbbiben a szülők altruistábbak utódaikkal szemben. A társadalom szempontjából tehát nem lényegtelen az, hogy átlagosan mennyire törődnek a szülők gyerekeikkel. Annak az elemzése azonban, hogy ez milyen módon befolyásolható (és befolyásolható-e egyáltalán), kívül esik a dolgozat hatósugarán, és talán a minisztériumi döntéshozók látókörén is.

A kormányzati beavatkozás szerepe

Az eddigi elemzés során csak a magángazdaság lehetőségeit vettük figyelembe. A modell egyik legfontosabb implikációja az, hogy az egyensúlyi állapot nem Pareto-optimális, ugyanis a szegény gyerekek túl keveset tanulnak. Elméletileg lehetséges volna az, hogy a gazdagabb családok hitelt nyújtanak a szegényeknek, akik azt a gyerekeik taníttatásába fektetik. A magasabb jövedelemhez jutó gyerekek pedig vissza tudnák fizetni az összeget oly módon, hogy ők és a hitelezők is jobban járnak, hiszen számukra az emberi tőke megtérülési rátája magasabb, mint a piaci kamatláb (r). Elemeztük, hogy miért nincsenek ilyen tranzakciók: az emberi tőke nem idegeníthető el tulajdonosától, legalábbis mióta megszűnt az adósrabszolgaság. A hitelező számára nincsen garancia arra, hogy pénzét visszakapja.

Míg a magángazdaság nem képes megoldani ezt a problémát, az államnak lehetnek erre lehetőségei. Az állami beavatkozás különböző formákat ölthet: a kormány támogathatja az iskolákat, hitelgaranciát vállalhat a szegény gyerekek helyett, ösztöndíjat biztosíthat számukra – mindez lehetővé tenné a szegény családok számára is gyerekük taníttatását. Ezzel természetesen nem oldódik meg az esetleges vissza nem fizetés problémája. Ilyen esetekben nem kölcsönösen előnyös cseréről van szó (ami elvileg lehetséges lenne, ha az állam a visszafizetett kölcsönöket visszajuttatná azokhoz, akik adóbevételéből a hiteleket finanszírozta – vagy a hitelek finanszírozását magánbankokra bízná, és csak a garanciavállalást intézné maga), hanem jövedelemátcsoportosításról a rosszabb helyzetben élők javára, ami lehetővé teszi az oktatás szempontjából hatékonyabb állapot elérését. Ne felejtsük el azonban, hogy egy ilyen támogatási rendszert finanszírozni kell – mégpedig magasabb adók formájában! A magasabb adóknak pedig kedvezőtlen hatásai is vannak, hiszen visszafogják a nemzetgazdaság teljesítményét. Megint csak arról van szó tehát, hogy második legjobb megoldások között kell választanunk. Tételezzük fel mindenesetre, hogy az állam képes olyan módon javítani a szegények elégtelen iskolázottsága okozta helyzeten, hogy az ebből származó társadalmi nyereség felülmúlja a felhasznált eszköz okozta torzítást! Az sem mindegy az eredmény szempontjából, hogy a pótlólagos adóterhek miként oszlanak meg a társadalom különféle rétegei között. Könnyen előfordulhat, hogy a szegény családok által kapott támogatás mértékét felülmúlja a kifizetett többletadó.

Az eddig leírt hatékonytalanság orvoslása mellett gyakran elhangzik a kormányzati beavatkozás mellett egy másik érv is. Sok társadalomtudós szerint az iskoláztatásnak externális hatásai is vannak, a belőle származó társadalmi hasznok felülmúlják az egyéni hasznokat. Ilyen esetben a jóléti iskolát követő közgazdászok szerint központi intézkedésre van szükség.[8] Nem tisztázott azonban, hogy csakugyan létezik-e ez az externális

[8] Ebben az esetben más jellegű (piaci) megoldásra nincs is lehetőség, hiszen az externáliából fakadó hasznot a társadalom együttesen élvezi, nincs szó magánszemélyek közti viszonyról.

hatás, hiszen ennek mérése rendkívül nehéz. Mi most elsősorban az elsőként említett lehetőséget fogjuk megvizsgálni, a másodikkal kapcsolatos bizonytalanságok miatt. Nagyon fontos kérdés az, hogy melyik társadalompolitikai eszköz a leghatékonyabb a probléma kezelésében. Ebben a fejezetben ezt fogjuk megvizsgálni a modellünk adta keretek között.

Alapvetően három lehetőség áll egy kormány rendelkezésére: *1.* segélyezi a szegény családokat, *2.* hitelgaranciát nyújt az arra rászorulók részére, vagy pedig *3.* pénzbeli támogatást biztosít az oktatás számára.

Az első esetben növekszik a szegény háztartások jövedelme, ami (mint megmutattuk) pozitívan hat a gyerekek iskoláztatására.

A második esetben a családok a Tökéletes tőkepiac című fejezetben leírt helyzetbe kerülnek, minden gyerek addig a pontig tanul, ameddig az oktatás megtérülési rátája el nem éri a pénztőke megtérülési rátáját. A Pareto-javulás ára a vissza nem fizetés lehetősége és a hitelgaranciát működtető apparátus költsége. Annak eldöntése, hogy melyik probléma a súlyosabb, empirikus kérdés. Mindenesetre valószínűnek tűnik az, hogy az aluliskolázottság a súlyosabb gond. Ekkor a vázolt mechanizmus sikeresen alkalmazható.

A harmadik lehetőség az oktatási rendszer közvetlen támogatása. Ezt a fajta megoldást könnyen beépíthetjük modellünkbe a következő módon. Legyen s az a pénzösszeg, amelyet egy gyerek iskoláztatására az állam fordít. Ekkor az eddigi egyenleteket kissé módosítva a következő modellt írhatjuk fel:

$$\begin{aligned} U_p(z_p,z_c) &= V_p(z_p) + aV_c(z_c), \\ E_p &= z_p + y_p + K_c, \\ H_c &= H_0 + f(y_p,s,A_c), \\ E_c &= wH_c + (1+r)K_c, \\ z_c &= E_c. \end{aligned} \tag{17}$$

Az egyetlen változás az, hogy az emberi tőke termelési függvényében szerepel az állami támogatás is. Az elsőrendű feltételek megegyeznek a korábbiakkal (hiszen s az egyén szemszögéből nem döntési változó):

$$\begin{aligned} V_p' &= \lambda, \\ wf_y aV_c' &\le \lambda \qquad y_p \ge 0, \\ (1+r)aV_c' &\le \lambda \qquad K_c \ge 0. \end{aligned} \tag{18}$$

Könnyen be lehet látni, hogy a komparatív statikai elemzés teljesen analóg a képességek szerepének vizsgálatával, a kapott eredmények pedig a (11), illetve a (14) képletekkel. Az a feltevés azonban, amin az ottani eredmények alapultak ($f_{yA} > 0$), itt korántsem olyan természetes. Miért növelné az állami támogatás a szülői beruházás megtérülési rátáját? Plauzibilisebbnek tűnik Becker nyomán az a feltevés, hogy a kétféle támogatás (szülői és kormányzati) helyettesíti egymást. A továbbiakban tegyük tehát fel, hogy az emberi tőke termelése szempontjából csak az összes támogatás számít, képletben:

$$\begin{aligned} H_c &= f(T,A_c), \\ T &:= y_p + s. \end{aligned} \tag{19}$$

Ekkor a következő eredményekhez jutunk:

$$\frac{dy_p}{ds} = \frac{awf_{TT}V_c'\left(V_p'' + ar^2V_c''\right)}{|\mathbf{A}|} = -1\ ,$$
$$\frac{dH_c}{ds} = f_T + f_T\frac{dy_p}{ds} = 0 \tag{20}$$

a jómódú családok esetén, és

$$\frac{dy_p}{ds} = \frac{awf_{TT}V_c' + aw^2f_T^2V_c''}{|\mathbf{A}|} < 0,$$
$$\frac{dH_c}{ds} = \frac{-V_p''f_T}{|\mathbf{A}|} > 0 \tag{21}$$

a szegényebb családok esetén. Az állami támogatás hatása tehát igen kétséges: a jómódú családok teljesen ellensúlyozzák azt a szülői ráfordítás csökkentésével, hiszen s növekedésével nem nő meg az emberitőke-befektetés megtérülési rátája. A szegény családok esetében az oktatás támogatásának hatása megegyezik azzal, amit a jövedelem egyszerű növekedése okoz [lásd a (13) képletet].

Mindeddig feltételeztük azt, hogy a támogatás nem jár pótlólagos adó bevezetésével. Ez a feltevés nyilván irreális, hiszen ritkán hullik az égből pénzeső, és a külföldi szervezetek sem halmoznak el minket ingyen forrásokkal. Ezért módosítsuk az eredeti modellt a jövedelemadó bevezetésével. Ennek formája kétféle lehet: egyösszegű vagy jövedelemmel arányos. Az egyszerűség kedvéért legyen ez utóbbi esetén az adókulcs lineáris.[9] Fontos továbbá az is, hogy a szülőt vagy a gyereket terheli a többletelvonás. A következőkben mind a négy lehetőséget elemezni fogom, megvizsgálva az egyes megoldások kedvező és kedvezőtlen hatásait.

1. eset. Vizsgáljuk először a szülőkre kivetett egyösszegű adók esetét. Egy ilyen rendszernek csak abban az esetben van értelme, ha a gazdag családoktól történik jövedelemátcsoportosítás a szegények felé. Könnyen belátható a (20) és (21) képlet alapján, hogy az ilyen finanszírozási forma összhatása ugyanaz, mintha az iskola támogatása helyett a jómódúaktól elvett pénzt a rászorulóknak adnánk: hiszen (21) szerint s növelésének hatása megegyezik az ugyanakkora jövedelemnövekedés hatásával (természetesen ugyanígy hat az egyösszegű adó kivetése is, fordított irányban). A jómódú gyerekek a fentiek alapján tehát ugyanaddig tanulnak, mint az alapesetben, a hátrányos helyzetű családoknál pedig a nettó jövedelemnövekedés számít.

2. eset. Némileg bonyolultabb a jövedelemmel arányos adó esete. Jelöljük az adókulcsot τ_s-sel és tegyük fel, hogy $\tau_s > 0$. A nagyobb állami támogatás nyilván magasabb adókulcsot von maga után. A szülő jövedelme ekkor nem E_p lesz, hanem $E_p(1-\tau_s)$. Ekkor könnyen belátható, hogy a kereseti korláttal nem szembesülő családokban a gyerekek megszerzett emberi tőkéjére továbbra sincs hatással az állami támogatás (és az adókulcs)

[9] Hogy ez nem irreális feltevés, azt az ún. adóincidencia vizsgálatok is mutatják. Ezek szerint progresszív adóztatás esetén is a befizetett összegeket figyelembe véve a terhelés inkább lineáris, mert a magasabb jövedelműek könnyebben tudják kikerülni az adófizetést.

változása. Ez természetes, hiszen a beruházás megtérülési rátájára egyik sem hat. A szegények esetében más a helyzet, a levezetés elvégzése után a következőket kapjuk:

$$\frac{dH_c}{ds} = \frac{V_p'' f_T(\tau_s E_p - 1)}{|\mathbf{A}|} \lesseqgtr 0 \Leftrightarrow \tau_s E_p \lesseqgtr 1 . \tag{22}$$

Ez az eredmény teljesen analóg az *1. esettel*: akkor nő a gyerek emberi tőkéje, ha az egységnyi támogatás-növekedéshez tartozó adóelvonás kisebb, mint 1 (vagyis a szegény háztartások a rendszer nettó kedvezményezettjei).

3. eset. A most következő két eset az ún. értelmiségi adó egy-egy változata. Az elgondolás a következő: ne a szülők fizessék meg az állami támogatás költségeit, hanem a gyerekek felnőttkori jövedelmükből. Ennek legegyszerűbb módja az, ha a kapott *s* támogatásnak megfelelően az adó összege $(1+r)s$. Hasonlóan az eddigiekhez, a jómódú gyerekek emberi tőkéje ugyanakkora lesz, mint az alapesetben. A szülők az állami támogatás összegével kevesebbet költenek iskoláztatásra, a pénzbeli örökség összegét pedig ugyanekkora mértékben megemelik. A jövedelemkorlátos háztartások esetében sokkal érdekesebb a helyzet. Érdemes ugyanis a szokásos elemzés elvégzése mellett a gyerek felnőttkori jövedelmére gyakorolt hatást is megvizsgálni:

$$\begin{aligned}
\frac{dy_p}{ds} &= \frac{aw^2 f_T^2 V_c'' + awf_{TT} V_c' - awf_T(1+r)V_c''}{|\mathbf{A}|} \lesseqgtr 0, \\
\frac{dH_c}{ds} &= \frac{-V_p'' f_T - awf_T^2(1+r)V_c''}{|\mathbf{A}|} > 0, \\
\frac{dE_c}{ds} &= \frac{V_p''(1+r-wf_T) + awf_{TT} V_c'}{|\mathbf{A}|} \lesseqgtr 0.
\end{aligned} \tag{23}$$

Látható, hogy míg a megszerzett emberi tőke mennyiségére pozitívan hat az állami támogatás növekedése, addig a gyerek jövedelmére ez nem feltétlenül igaz. Megtörténhet az a paradox eset, hogy a támogatott rosszabbul jár, mint az eredeti esetben. Az állami beavatkozás tehát Pareto-javulást eredményez, de esetleg növeli a jövedelmi különbségeket a társadalom rétegei között.

4. eset. Mindenekelőtt azt kell figyelembe vennünk, hogy ebben az esetben a pénztőke és az emberi tőke szerepe nem szimmetrikus az adózás szempontjából: az értelmiségi adó ugyanis csak a tanulás révén megszerzett (vagyis munkából származó) jövedelemre vethető ki.[10] Ez fontos eltérést okoz a jómódú családok esetén, ugyanis csökkenti a tanulás relatív jövedelmezőségét a pénzbeli megtakarításhoz képest. Ennek az a következménye, hogy az emberitőke-felhalmozás ezekben a háztartásokban kisebb lesz, mint az alapesetben. Ki is számolhatjuk ezt:

$$\begin{aligned}
\frac{dy_p}{ds} &= -1 - \frac{(1+r)\tau_s\left[V_p'' + a(1+r)^2 V_c''\right]}{|\mathbf{A}|} < 0, \\
\frac{dH_c}{ds} &= -\frac{f_T(1+r)\tau_s\left[V_p'' + a(1+r)^2 V_c''\right]}{|\mathbf{A}|} < 0.
\end{aligned} \tag{24}$$

[10] Ezt diktálja ennek a támogatási rendszernek a jellege: abból a jövedelemből fizessék meg az oktatás költségeit, amit a tanulás révén keresnek. Könnyen belátható, hogy a teljes jövedelem adóztatása esetén ugyanazokra a kvalitatív eredményekre jutunk, mint a *3. eset*ben.

A szegény családok esetén nincs pénzbeli örökség, az adó megtérülési rátát csökkentő hatása azonban az ő esetükben is érvényesül:

$$\frac{dH_c}{ds} = \frac{-V_p'' f_T - a f_T^2 w \tau_s (V_c' + z_c V_c'')}{|\mathbf{A}|} > 0 \Leftarrow \left| \frac{V_c'' z_c}{V_c'} \right| > 1 . \qquad (25)$$

Az állami támogatás tehát csak akkor növeli biztosan a gyerekek megszerzett emberi tőkéjét, ha teljesül a képletben látható rugalmassági feltétel. Ellenkező esetben elképzelhető, hogy a kormányzati beavatkozás a szándékolttal éppen ellentétes hatást ér el.

Összegzés

A modell legfontosabb tanulsága az, hogy a különböző gazdaságpolitikai változásokhoz a családok alkalmazkodnak, sok esetben teljesen ellensúlyozzák azokat a családon belüli erőforrások újraelosztásával. Az oktatás közvetlen támogatása tehát többnyire csak részleges eredménnyel jár, vagy éppen semmilyen, iskolázottságot növelő hatása nincs. Ahhoz is segítséget nyújt a modell, hogy az alternatív támogatási formák közül melyik lehet a leghatékonyabb módja a társadalmi esélyegyenlőség (más szóval a gazdasági hatékonyság) megteremtésének. Vegyük tehát sorra a különféle megoldási módokat!

1. *Hitelbiztosítási rendszer létrehozása.* Ezzel egyéni szinten teljesen kiküszöbölhető az aluliskolázottság okozta hatékonyságveszteség. Ennek ára egy bürokratikus rendszer működtetésének költsége és a valószínűleg keletkező deficit finanszírozása. Az előbbi valószínűleg nem túlzottan magas, mert a rendszer alapja az önkiválasztás. A hiteleket ugyanis bárki igénybe veheti, de nyilvánvalóan csak azok fogják, akik saját forrásból nem tudják tanulmányaikat finanszírozni.[11] Az államnak tehát (optimális esetben) nem kell megkeresnie a rászorulókat, ami lényegesen csökkenti a működtetési költségeket. A deficit lehetséges nagyságát nyilván a vissza nem fizetés valószínűsége határozza meg. Azoknak az országoknak a példája alapján, ahol ilyen rendszer működik, ez valószínűleg elviselhető szinten marad. Az Egyesült Államokra végzett vizsgálataik alapján *Knapp–Seaks* [1992] azt találták, hogy a kapott kölcsönöknek az adósok körülbelül 9,5 százalékát nem fizetik vissza. Az egész megoldás alapfeltétele persze a jól működő tőkepiac. Tőkeerős magánbankok hiányában ugyanis a kormányzatnak kell felállítani a finanszírozó intézményt, ami további megterhelést ró az adófizetőkre. A hitelgaranciális rendszer tehát a fejlett országokban alkalmazható.

2. *Szelektív támogatási rendszer létrehozása, vagyis az arra rászoruló családok pénzbeli segélyezése a jómódú adófizetők kárára.* Ennek hatásfoka rosszabb, mint a hitelgaranciáé, mert a családok a kapott támogatás egy részét más célra csoportosítják át. Adminisztratív költségei is lényegesen nagyobbak lehetnek, mert a jogosultság eldöntése az állam feladata, amihez jelentős erőforrásokra van szükség. Mindezekhez hozzáadódik az adóztatás okozta hatékonyságveszteség, ami az előző módszer alkalmazása esetén jóval kisebb (csak a deficit összegére korlátozódik).

3. *Az oktatás megkülönböztetés nélküli támogatása.* Láttuk, hogy a támogatás hatása jelentősen függ attól, hogy melyik finanszírozási rendszert alkalmazza a kormány. Érdekes módon az igazságosabbnak és hatékonyabbnak tűnő „értelmiségi adó" elég kellemetlen mellékkövetkezményekkel járhat. Különösen erősen jelentkeznek ezek a jövedelem

[11] Legalábbis ameddig a hitelekhez piaci kamatlábak mellett lehet hozzájutni (és eltekintünk a *piaci kamatláb* meghatározásának problémáitól).

százalékos adóztatásakor: ahol a szülők megengedhetik a taníttatás mellett pénzbeli örökség hagyását is, az állami beavatkozás hatására csökken a gyerekek által megszerzendő emberi tőke mennyisége. További probléma az, hogy a jövedelmi különbségek a támogatás hatására paradox módon nőhetnek is. Az „értelmiségi adó" tehát meglehetősen rossz hatásfokkal működik.

Egy másik lehetőség az iskoláknak az adófizetők (a szülők) pénzéből történő működtetése. Ennek akkor van hatékonytalanság csökkentő hatása, ha a tehetősebb rétegek viselik a költségek nagyobb hányadát. Itt is fennáll azonban az a probléma, mint a közvetlen segélyezés esetén: a családok átcsoportosítják forrásaikat más helyre, így a támogatás pozitív hatása csak közvetve érvényesül.

Végül ejtsünk néhány szót egy további lehetőségről: ez a középfokú oktatás kötelezővé tétele. Ez drasztikus módon, de valószínűleg hatékonyan enyhítene az aluliskoláztatás okozta problémán. Vannak azonban hátrányos vonásai is, amelyek kimutatására egy bővebb modellt kellene használnunk. Néhány észrevételt azonban érdemes tenni. Először is ebben az esetben felmerülne a túliskolázottság problémája. Adott esetben ez is súlyos lehet, hiszen az erre felhasznált erőforrásokat más területeken hatékonyabban lehetne alkalmazni. Újabb kifogás merül fel, ha kilépünk az egy szülő–egy gyerek keretből. Ha a családokban több gyerek között kell a szűkös javakat elosztani, akkor az egyik túliskoláztatásának finanszírozásához a másiktól kell elvonni erőforrásokat. Ez ahhoz vezethet, hogy a tehetségesebb nem jut el egyetemre amiatt, hogy a rosszabb képességű számára is fizetni kell a középiskolát.

Ha összehasonlítjuk az alternatív lehetőségeket, a modell alapján egyértelműen a hitelgaranciális rendszert kell preferálnunk. Elképzelhető azonban olyan eset, amikor ez nem megvalósítható. Ha egy országban viszonylag fejletlen a hitelszféra, és a lakosság döntő része számára nem megfizethető az oktatás, akkor érdemes lehet az iskoláztatást vagy a szegényebb rétegeket valamilyen formában államilag támogatni. Ilyen lehetett az a szituáció, amikor a kötelező alsó fokú oktatást bevezették az európai országokban a múlt században. Miután a segélyezés és az oktatás állami támogatása elemzésünk szerint ugyanazt a hatást éri el, ezért közülük elsősorban finanszírozásuk költségei alapján tudunk választani. Viszonylag egyértelmű a döntés a különféle adófajták között. Az egyösszegű adó hatása ugyanis megegyezik a szelektív támogatás eredményével, az oktatást támogató rendszer fenntartása viszont lényegesen költségesebb, mint a segélyezés. Valójában tehát csak két lehetőség között választhatunk: az egyik a jövedelemadóval pénzelt állami oktatás, a másik a rászorulók pénzügyi támogatása. Mindkét megoldás mellett felhozhatunk érveket, és példákat is találhatunk rájuk: ingyenes középiskola és egyetem, illetve szociális ösztöndíj, kollégiumi férőhelyek szociális alapú szétosztása stb. A segélyek mellett érv az, hogy az iskolák működtetését magánkézbe lehet adni, tehát ezzel nem járnak adminisztratív költségek. Az általános támogatás mellett szól, hogy nem kell foglalkozni a jogosultak kiválasztásával. Egy elmaradott országban, ahol a segélyezéshez szükséges információk összegyűjtése nehézkes és sokba kerül, ez komoly tényező lehet a döntésben.

Ezeket az összehasonlításokat a modell alapján már nem tudjuk elvégezni. A fenti három lehetőség (hitelgarancia, segélyezés, állami iskolák) közötti választás a döntéshozók dolga, az adott terület jellegzetességeinek figyelembevételével. A hitelgaranciális rendszer mindenesetre lényegesen hatékonyabbnak tűnik az olyan viszonylag fejlett országokban, mint például Magyarország. A másik két módszert inkább célszerű a fejlődő országokban alkalmazni.[12]

[12] Mindez akkor igaz, ha pusztán hatékonysági szempontok miatt igényeljük az állami beavatkozást. Ha jövedelem-újraelosztó szerepet is szánunk neki, akkor a hitelgaranciális rendszer rosszabb eszköz, mint a többi.

Hivatkozások

BARRO, R. J.[1974]: Are Government Bonds Net Wealth? Journal of Political Economy, november/december, 1095-1117. o.
BECKER, G. S. [1974]: On the Relevance of the New Economics of the Family. American Economic Review, május, 317-319. o.
BECKER, G. S. [1981]: Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place. Economica, február, 1-15. o.
BECKER, G. S. [1983]: Human Capital. The University of Chicago Press, Chicago, 2. kiadás.
BECKER, G. S. [1989]: On the Economics of the Family: Reply to a Sceptic. American Economic Review, június, 514-518. o.
BECKER, G. S. [1991]: A Treatise on the Family. Harvard University Press, Cambridge, MA.
BECKER, G. S. [1993]: Nobel Lecture: The Economic Way of looking at Behavior. Journal of Political Economy, június, 385-409. o.
BECKER,.G. S.-MURPHY, K.-TAMURA, O. [1990]: Human Capital, Fertility and Economic Growth. Journal of Political Economy, október.
BECKER, G. S.-TOMES, N. [1976]: Child Endowments and the Quantity and Quality of Children. Journal of Political Economy, április, 143-162. o.
BECKER, G. S.- TOMES, N. [1986]: Human Capital and the Rise and Fall of Families. Journal of Labor Economics, július, 1-39. o.
EHRENBERG, R. G.-SMITH, R. S. [1988]: Modern Labor Economics. Scott-Foresman, Glenview, London.
GOLDBERGER, A. S. [1989]: Economic and Mechanical Models of Intergenerational Transmission. American Economic Review, június, 505-513. o.
LUCAS, R. E., JR.[1988]: On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, július.
KNAPP, L. G.-SEAKS, T. G. [1992]: An Analysis of the Probability of default on Federally Guaranteed Student Loans. Review of Economics. 2nd Statistics, augusztus, 404-411. o.
KÓNYA ISTVÁN [1996]: Apák és fiúk. Szakdolgozat, BKE, Budapest.
ZSÁMBOKI BALÁZS [1994]: Adó vagy tandíj, avagy ki fizesse a diplomát? TDK-dolgozat, BKE, Budapest.



A lap minden kedves olvasójának
és szerzőjének
eredményekben gazdag,
békés, boldog új évet kíván

a Szerkesztőség

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. december (1104–1114. o.)

Oroszi Sándor

Extern hatások a munkapiacon

A tanulmány a gazdasági elméletből jól ismert extern hatások szerepét vizsgálja a munkapiacon. Mivel az extern hatások önmagukban is képesek megakadályozni a Pareto-optimum kialakulását, a korrekció nélkül érvényesülő piaci mechanizmusok hatékonyságvesztést, jóléti veszteséget okoznak. Ezért a gazdaság- és foglalkoztatáspolitikának nemcsak a piaci tökéletlenségek által okozott negatívumokat kell kompenzálnia, hanem az extern hatásokat is ellensúlyoznia – folyamatosan differenciált eszközökkel –, interveniálnia kell. A szerző felhívja a figyelmet, hogy az egyes ágazatokban más és más jellegű és intenzitású externáliák a jellemzők, amelyeket figyelembe kell venni a szerkezetváltás stratégiai célkitűzéseinek meghatározásakor.

A piaci önszabályozás posztulátuma s az ennek eredményeként kialakuló optimális gazdasági állapot a legjellemzőbb eleme a közgazdaságtan két évszázados fejlődésének. A 18. század derekán *F. Quesnay*, a fiziokrata iskola megteremtője már úgy látta, hogy az uralkodónak semmit sem kell tennie, helyette a (gazdasági) törvények uralkodnak. Ez a nézet napjainkban is őrzi népszerűségét. A volt szocialista országokban a gazdasági problémák döntő részének okaként általában a piaci folyamatok elfojtottságát, korlátozottságát jelölik meg. A pártállami irányítás után a piactól várják a „megváltást", az ideális állapotok kialakítását. Ezt a várakozást táplálják a neoklasszikus közgazdaságtan tudományosan már sokszor megcáfolt, de a „tudatalatti" szféráiban mégis erőteljesen jelenlevő eszméi. A piac áldásos működésének az általános egyensúlyelmélet szerint természetesen a gazdaság Pareto-optimális állapota lesz az eredménye. Ez a többi között a termelési erőforrások optimális allokációját, köztük a munka legésszerűbb, leghatékonyabb elosztását-felhasználását jelenti.

A szóban forgó elméleti megközelítés a munkapiac feltételei közepette is beletörődést sugall a piaci mechanizmusok által kialakított viszonyokba. A munka iránti kereslet *származékos jellege* úgy értelmezhető, mint a fizetőképes kereslet szintjéből levezethető munkásfelvételre vonatkozó együttes szándékuk. Ennek megfelelően a keresletkorlátos árupiac keresletkorlátos munkapiacot feltételez. E szerint a munkanélküliség a modern gazdaság szükségszerű velejárója – legalábbis rugalmatlan bérek esetén.

E tanulmányban nem fogadjuk el minden további nélkül ezt a megközelítést, s azt vizsgáljuk, hogy valóban a „piac-e a legjobb közgazda" a munka allokálásában. Sőt, további kérdések kerülnek előtérbe: vajon nem estünk-e abba a hibába, hogy a gazdaság tényleges működését az idealizált piaccal történő összehasonlítás miatt tartjuk nem kielégítőnek? Biztos-e egyáltalán, hogy az ideális piac ideális hatékonysággal működik? E kérdések elemzése tekinthető a tanulmány feladatának, ezekre keressük a választ. Elem-

Oroszi Sándor a pécsi JPTE Közgazdaságtudományi Kar gazdaságelmélet tanszékének tanszékvezető egyetemi tanára.

zésünk alapján végső soron a *nemzetgazdasági szintű munkapiacra* vonatkozóan vonunk le következtetéseket, bár a konkrét vizsgálatok *az egyes vállalkozók munka iránti keresletére irányulnak.* (Az átmenetet az biztosítja, hogy a piaci munkakeresleti függvény az egyéni munkakeresleti függvények horizontális összegeként értelmezhető.)

A munkapiacon a gazdasági elméletből jól ismert extern hatások szerepét kívánjuk kimutatni. (A szakirodalom eddig meglehetősen elhanyagolta az externáliák munkapiaci hatásmechanizmusának elemzését, ezért is hiányoznak a hivatkozások.) Bár e piacnak – az árupiacokhoz hasonlóan – tapasztalható sok más tökéletlensége is, ezektől azonban e tanulmányban eltekintünk. Ez a *ceteris paribus* feltevés biztosítja, hogy az optimumtól való eltérések kizárólagos okaként az extern hatásokat jelölhessük meg. Célunk arra korlátozódik, hogy bizonyítsuk: *az extern hatások önmagukban is képesek megakadályozni a Pareto-optimum kialakulását.* Más kérdés, hogy ebből következik-e az állami beavatkozás szükségessége: attól, hogy a valóságos piac hatékonysága elmarad az ideális piacétól, még előnyben lehet az állami beavatkozással szemben! E probléma már túlmutat a tanulmány keretein, további kutatást, elemzést igényel.

A gazdaság valós gondjai – 1990 eleje és 1993 vége között 1 362 000 fővel csökkent a foglalkoztatottak száma (*Tímár* [1994]), azaz már csak 3 657 000 fő volt a foglalkoztatottak száma 1993 végén, ennek megfelelően a függőségi arány 1:0,26-ról 1:0,66-ra emelkedett (*Világbank* [1995]) – megköveteltek egy, a korábbinál lényegesen aktívabb foglalkoztatáspolitikát. A foglalkoztatáspolitika aktív munkapiaci eszközei a munkakeresleti függvényt kívánják befolyásolni, transzformálni, célozva a munka iránti kereslet és a foglalkoztatás növelését.

Elemzésünk feltételrendszerében levonható következtetések érvényessége annyiban módosul az aktuális körülmények közepette, amennyiben a valóságos piaci viszonyok eltérnek a tökéletestől. A tökéletes piacra vonatkozó feltevés így végső soron csak az elemzés megkönnyítését, jobb áttekinthetőségét szolgálja.

Kiindulásként gondoljuk végig az ismert, tárgyunk szempontjából kiemelkedően fontos elméleti összefüggéseket! A vállalkozók *tökéletes munkapiacon* keresletüket – éppen a profitmaximálási törekvés által vezérelve – mindaddig növelik, amíg a munka határtermék-bevétele nagyobb a pótlólagos munkaegység alkalmazásának költségénél. Az újabb munkások felvétele – *ceteris paribus* – csökkenti a munka határtermékének nagyságát, s a süllyedő határtermék-bevétel szükségszerűen a határköltség szintjére kerül. Ez az egyenlőség jelenti az egyes vállalkozók részéről a munka iránti kereslet adott feltételek (bér, termékár, adók, járulékok stb.) közötti határát.

Az egyes vállalkozók munka iránti keresletének (keresleti függvényének) aggregálásával kaphatjuk a *munkapiac keresleti függvényét.* (Elemzésünk során a munkapiac szegmenseinek figyelembevétele mellőzhető, azok áttekintése nem adna alapot tárgyunk szempontjából új következtetések levonására.) A munkapiaci mechanizmusok az így értelmezett keresleti függvénynek megfelelően érvényesülnek.

Elemzésünk során a vállalkozókról feltételezzük, hogy megfelelő információk birtokában, érdekeiket helyesen felismerve, annak megfelelő döntéseket hoznak. (Nyilván ez is erősen vitatható, de ez a probléma is kívül marad vizsgálati területünkön.) Hasonlóképpen racionálisnak tekintjük a munkavállalók döntéseit is.

A munkapiaci szereplők azonban természetesen csak az *őket érintő feltételeket, effektusokat veszik figyelembe, s döntéseik optimalitása szükségszerűen egyéni, partikuláris jellegű.* Az érdekérvényesítésüket befolyásoló hatások jelennek meg azután a cselekvésük jogi dimenzióit szabályozó szerződésekben. Léteznek azonban a szerződésben foglaltakon kívül a munkapiacon is *extern hatások, a szerződő feleken kívüli, harmadik személyeket érintő folyamatok.*

A költségoldali extern hatások

A vállalkozó a pótlólagos munkás alkalmazásakor – mai viszonyaink közepette – mérlegeli a fizetendő bért, a vállalkozást terhelő társadalombiztosítási járulékot, az általa átutalandó munkaadói járulékot stb. Ezzel szembeállítja bevételként a munka határtermékbevételét (tökéletes piaci rendszerben ez egyenlő a munka határtermék-értékével).

A pótlólagos munkás foglalkoztatásával kapcsolatban azonban megindulnak és kiteljesednek túlcsorduló, *spill over* (költség)hatások is. Ezek nem a szerződő feleket érintik, hanem másokra, harmadik személyekre hatnak *(third parties effect)*. Ennek megfelelően különbséget kell tennünk a foglalkoztatás növelésének egyéni szintű, extern és társadalmi szintű tényező-határköltsége között.

Egyéni szintű tényező-határköltségen a hagyományos mikroökonómiai elemzésnek megfelelően (matematikai értelemben) a foglalkoztatás (L) (végtelen kis) egységgel történő növelése által a közvetlenül a munkaadónál bekövetkező összköltség (TC) növekményét értjük (dTC/dL).

Extern tényező-határköltségnek a foglalkoztatás ugyanazon (végtelen kis) egységnyi növelése következtében nem a közvetlen foglalkoztató, hanem bárki más (harmadik személyek) számára jelentkező összköltségváltozást tekintjük. Harmadik személy lehet a gazdaságba interveniáló állam, illetve annak valamely intézménye, továbbá bármely más természetes vagy jogi személy. Tipikus példaként említhető, ha a vállalkozó a foglalkoztatást egy regisztrált, ellátásban részesülő munkanélküli felvételével növeli. Alkalmazásakor a munkanélküli eddigi ellátási jogosultsága nyilvánvalóan megszűnik. A foglalkoztatás bővítése tehát egy harmadik aktornál költségcsökkenést eredményezett. Ebből következik, hogy az extern határköltség lehet negatív előjelű (is), azaz harmadik személyekre kedvező, költségcsökkentő kihatású.

Egyetlen munkás felvétele természetesen nemcsak egyetlen harmadik személyt érinthet. A termelés létszámnövelés utján történő bővülése A vállalatban fokozza például a nyersanyagigényt, az így fellépő kereslettöbblet kielégítése B cégben javíthatja a kapacitáskihasználást, csökkentve ezáltal a termékegységre jutó amortizációs költséget. Ennek következményeként közelítheti a termelést a B vállalatban a fedezeti pontnak megfelelő kibocsátáshoz, s ily módon az átlagköltség redukálódását eredményezheti. Hasonlóképpen a felhasznált anyagok, alkatrészek más típusait tekintve is érvényesülhet kedvező tovagyűrűző, spill over hatás.

Természetesen az extern határköltség nemcsak negatív előjelű lehet. Előfordulhat, hogy a termelés már több ízben is kiindulópontnak tekintett növelése károsítja a környezetet. Így például az üzem nagyobb vízfogyasztása több szennyezőanyagot eredményezhet, azaz növekszenek a víztisztítás költségei. Lehetséges, hogy a szállító a kereslet növekedése következtében a skálahozadéki függvény csökkenő szférájába kerül, ezáltal növekszenek fajlagos költségei.

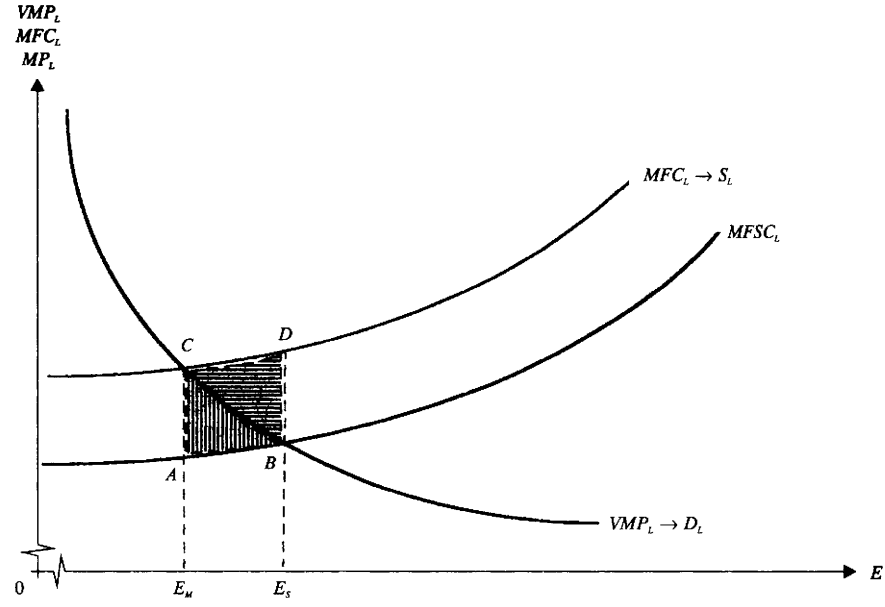
Az extern határköltség a művelet által érintett összes harmadik személy számára jelentkező költséghatás eredője. Előjele – akárcsak az egyes harmadik személyek számára jelentkező spill over költséghatások esetében – nyilván lehet pozitív vagy negatív is.

A társadalmi szintű tényező-határköltség az egyéni és az extern tényező határköltsége eredőjeként értelmezhető. Kifejezi, hogy a foglalkoztatás tárgyalt (végtelen kis) egységnyi növelése a gazdaságban mekkora költségnövekményt idéz elő, függetlenül attól, hogy az a közvetlen termelő vagy harmadik személyek számára jelenik-e meg.

Az *1. ábra* kedvező hatást, negatív extern tényező-határköltséget feltételez, amelynek következtében a foglalkoztatás társadalmi szintű tényezőhatárköltség-függvénye ($MFSC_L$) alacsonyabban helyezkedik el a koordináta-rendszerben, mint az egyéni szintű tényezőhatárköltség-függvény (MFC_L). Keresleti oldalon (egyelőre) nem tételeztünk fel extern

1. ábra

A foglalkoztatás szintje a munkapiacon negatív extern tényező-határköltség esetén



Jelölések:

VMP_L: a munka határtermékének értéke *(value of marginal product, labour)*,
MFC_L: a munka egyéni szintű tényező-határköltsége *(marginal factor cost, labour)*,
$MFSC_L$: a munka társadalmi szintű tényező-határköltsége *(marginal factor social cost, labour)*,
S_L: a munka kínálati függvénye *(supply, labour)*,
D: a munka keresleti függvénye *(demand, labour)*,
E_M: a foglalkoztatás piaci szintje *(employment, market)*,
E_S: a foglalkozatás társadalmi szintje *(employment, social)*.

Megjegyzés: Az ábrák nem méretarányosak, a vizsgált összefüggések kiemelését célozzák, éppen ezért erősen torzítják a hatékonyságvesztés és a költségek arányát. Ezt jelzi a tengelyeken feltűntetett „szakadás".

hatást. A vállalkozók – érdekeiket követve – az őket terhelő egyéni szintű költségeket, illetve azok megtérülését tartják szem előtt, ezért E_M foglalkoztatást valósítanak meg. A „társadalom" számára azonban kisebb a foglalkoztatás növelésének költsége (a megszűnő munkanélküli-segély, -járadék, illetve egyéb kedvező extern hatás következtében), így indokolt lenne a foglalkoztatás E_S szintjéig elmenni. Ez azonban a felmerülő intern, szerződő feleket érintő hatások figyelembevételével nem valósulhat meg. *A munkapiaci mechanizmusok nem eredményeznek Pareto-optimális állapotot, a gazdaságban hatékonyságvesztés következik be.* A társadalmilag indokoltnál kisebb foglalkoztatási színvonal következtében a gazdaság egészében nem vállalják az $E_M E_S BA$ társadalmi szintű tényező-költség-többletet, ezzel lemondanak $E_M E_S BC$ bevételtöbbletről is, illetve a két terület különbségeként jelentkező ABC nagyságú nettó bevételtöbbletről.

Leszögezhetjük, hogy a foglalkoztatás növelése által kiváltott negatív extern tényező-határköltség esetén *a piaci „vezérlés" önmagában nem eredményezhet optimális helyzetet. Az állami interveniálás nemcsak megengedhető, hanem elméletileg egyértelműen szükséges!* Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy csak azokban az esetekben, ha az állami intézmények megfelelően fel tudják mérni az extern hatások intenzitását, pontosan képesek meghatározni és kijelölni az érintett harmadik személyeket és a beavatkozás eszközeit. Csak

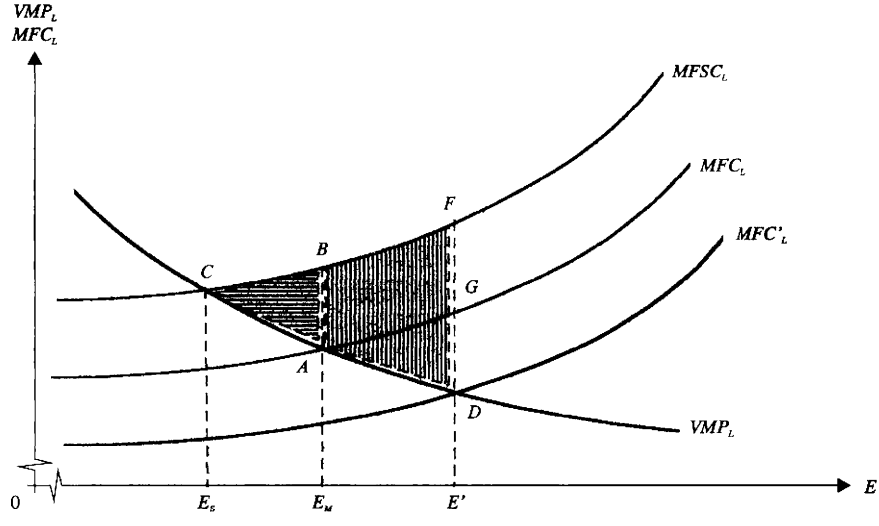
ezeknek az információknak és ismereteknek a birtokában célszerű beavatkozniuk. Hiba lenne ugyanis a piac által meg nem oldott problémákat átgondolatlan, kidolgozatlan gazdaságpolitikai lépésekkel tetézni. A séma szerint, ha a társadalom *BDC* támogatásban részesítené a közvetlen termelőket, a foglalkoztatás a társadalmilag indokolt szintig emelkedne. Ez esetben a társadalmi szintű költségek felett jelentkező többlet éppen kompenzálná a támogatást.

A gazdaság bizonyos szféráiban előfordulhat, hogy a *túlcsorduló hatások összességében pozitív előjelű extern határköltséget indukálnak, azaz a harmadik személyeknél jelentkező hatások eredője költségtöbblet.* Ennek megfelelően a társadalmi szintű tényezőhatárköltség-függvény helyezkedik el magasabban a koordináta-rendszerben, mint az egyéni szintű. A metszéspontok alapján nyilvánvaló, hogy a *munkapiac ez esetben „túlfoglalkoztatást" hoz létre, s emiatt következik be hatékonyságvesztés. Amennyire indokolt volt negatív extern határköltség esetén az állami interveniálás, legalább annyira indokolt a beavatkozás ebben a helyzetben is.* A beavatkozás célja viszont ez esetben természetesen csak a foglalkoztatás társadalmilag indokolt szintre történő leszorítása lehet.

Semmiképpen nem lenne azonban szerencsés ilyen területeken aktív foglalkoztatáspolitikai eszközökkel ösztönözni a foglalkoztatás bővítését, mert ez a hatékonyságvesztés kumulálódásához, a fajlagos hatékonyságvesztés növekedéséhez vezetne, mint azt a *2. ábra* mutatja. A nettó hatékonyságvesztés a piac által vezérelt, vízszintesen vonalkázott *ABC* nagyságról *CDF* volumenre emelkedne amiatt, hogy a foglalkoztatás E_M szintről E'-re növekedne. (Ez úgy képzelhető el, hogy a támogatások a munkaadók számára redukálnák a ténylegesen megfizetendő egyéni szintű tényező-határköltséget, például *ADG* nagyságú támogatás folyósításával.)

2. ábra

Foglalkoztatás pozitív extern határköltség
és aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök alkalmazása esetén



Jelölések:

MFC'_L: a munka aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök alkalmazása révén csökkentett egyéni szintű tényezőhatárköltség-függvénye,

E': az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök alkalmazásával elért foglalkoztatási szint.

A kormányzat, illetve az állami intézmények beavatkozása extern hatások esetén szükségszerű, s hozzátehetjük: *a munkanélküli-ellátás léte viszont automatikusan extern hatásokat eredményez,* akár egy ellátásban részesülő munkanélküli foglalkoztatására kerül sor, akár egy foglalkoztatott válik ellátásban részesülő munkanélkülivé. Ebből következik, hogy a *munkapiacon gyakorlatilag folyamatos interveniálásnak kellene megvalósulnia.* (Feltéve természetesen, hogy a kormányzat képes elfogadható hatékonysággal megoldani a feladatot.) Megállapítható még, hogy *ennek az interveniálásnak nem kell feltétlenül a gazdaság, a munkapiac egészére nézve normatívnak lennie! Racionális beavatkozás csak az extern költségek előjelének és intenzitásának részpiaconkénti figyelembevételével képzelhető el, így az csak differenciált lehet.* (Ez természetesen újabb kihívás a kormányzati munkával szemben, s csak az ennek való sikeres megfelelés adja meg a beavatkozás értelmét.)

A keresletoldali externáliák hatása

Elemzésünkben eltekintünk a költségoldali extern hatások érvényesülésétől, s csak a keresleti oldalon megjelenő túlcsorduló hatásokra koncentrálunk.

A foglalkoztatás növelésének tényező-határköltségével a vállalkozó a munka határtermékének *egyéni* értékét állítja szembe, ami számára szerződésben foglalt, intern nagyságként jelenik meg. A két érték egyenlősége továbbra is jelzi a foglalkoztatás szintjére vonatkozó döntésének ésszerűségét. Nem érinti a munkaadó profitját viszont az, ha a foglalkoztatás növelése harmadik személyek bevételét, hasznosságát növeli, illetve csökkenti.

Extern hatások érvényesülése azonban a keresleti oldalon is gyakori. Ha egy vállalkozó növeli a foglalkoztatottak számát, az harmadik személyek számára:

- olyan haszonnövekményt eredményezhet, amiért azoknak közvetlenül nem kell fizetniük (egy új pénztáros beállítása a pályaudvaron vagy az áruházban csökkenti a sorban állók várakozási idejét, útépítő munkások felvételével gyorsabban javíthatók a burkolati hibák, gyorsul a forgalom stb.),
- bevétel- és profitnövekedést válthat ki (parképítő munkások, bolti eladók felvétele kedvezően hathat az idegenforgalomra, s az azt kiszolgáló vállalkozások forgalmára),
- a kereslet növekedéséhez, ennek alapján a skálahozadék emelkedéséhez s – inverz hatásként – az átlagköltség csökkenéséhez vezethet, ami az ár csökkentésének alapja lehet, s növelheti a fogyasztói többletet.

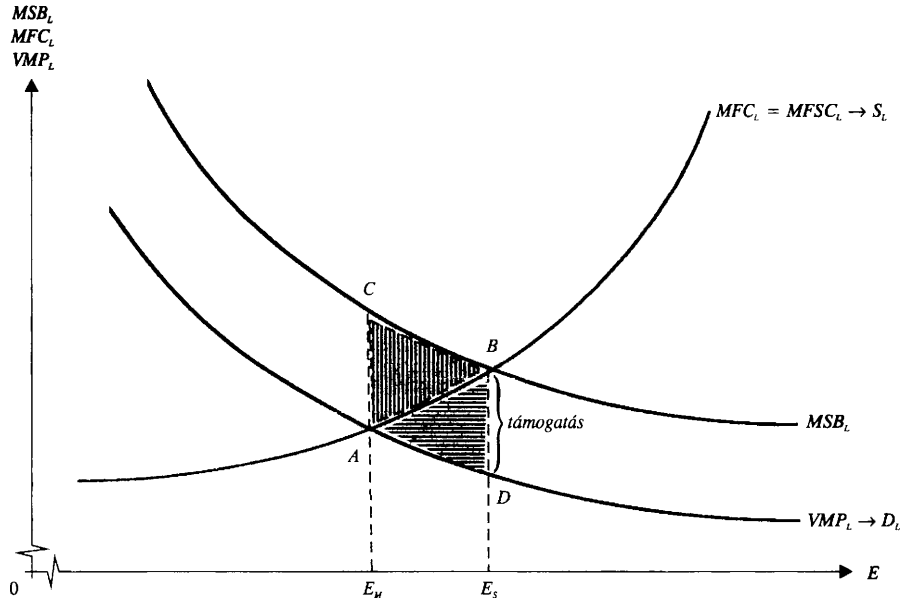
Megállapíthatjuk: amellett, hogy a közvetlen munkaadó számára jelentkező határtermékérték-növekedés alapján bekövetkezik a bevétel és a nyereség emelkedése, még túlcsorduló hatás is érvényesülhet. A foglalkoztatás növelése mások, harmadik személyek számára is eredményezhet hasznot, illetve járhat pozitív bevételi hatásokkal. Ezt tekintjük *extern hasznosságnak.* Az extern hasznosság mérése meglehetősen bonyolult, mivel – mint az a példákból is kiviláglik – a harmadik személyek számára jelentkező hatásoknak csak egy része jelenik meg pénz formájában.

A mikroökonómiai elemzésekben megszokott *egyéni szintű határhaszonnak elemzésünkben a munka határtermékértéke alapján realizálódó bevétel felel meg.* Ez eleget tesz a számvitel követelményeinek és a bizonylati elvnek, azaz pénzben megragadható.

Az egyéni szintnek megfelelő határtermékérték bázisán képződő bevétel és az *extern bevétel, hasznosság* összevonásával határozhatjuk meg a *társadalmi szintű határhasznot.* (Az összevonás, a mérés problémái ugyanazok, mint az extern határhaszon esetében. A tanulmányban szereplő elvi megállapítások érvényességét nem korlátozzák ezek a mérési nehézségek, ugyanakkor a javasolni kívánt interveniálás konkrét mértékeinek meghatá-

3. ábra

A pozitív extern határhaszon befolyása a foglalkoztatásra



Jelölések:

MSB_L: társadalmi szintű határhaszonfüggvény (*marginal social benefit, labour*).

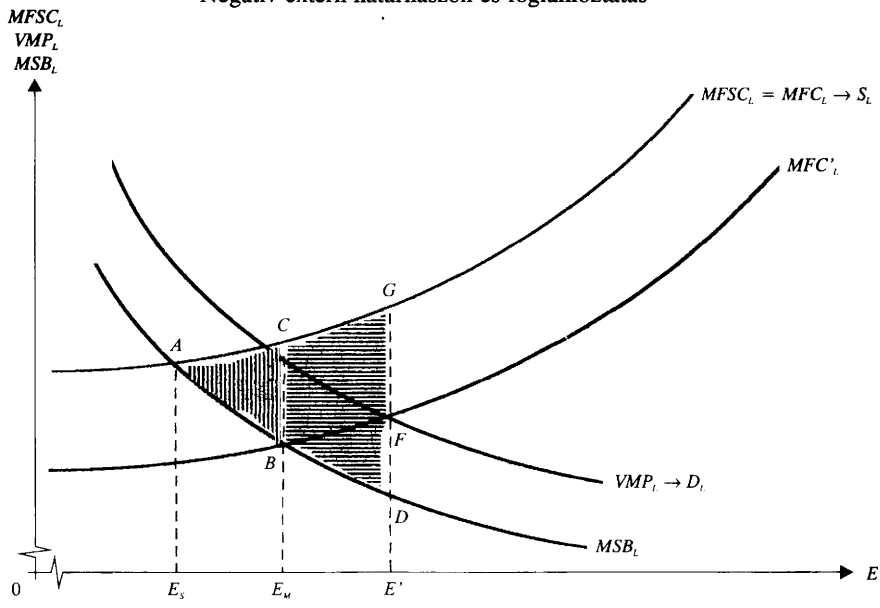
rozása esetén ez kétségkívül nehéz feladatot jelent. A probléma súlyát kiemelendő, a társadalmi szinten értelmezett függvényt nem is társadalmi szintű határtermékérték-függvénynek, hanem társadalmi szintű határhaszonfüggvénynek nevezzük.) Feltételezve az extern határhaszon pozitív előjelét, tehát azt, hogy a foglalkoztatás kiterjesztése egyaránt növeli mind a társadalmi, mind az egyéni szintű hasznosságot, a foglalkoztatáspolitikának ösztönöznie kell a vállalatok létszámbővítését. A piac által meghatározott foglalkoztatási szint passzív tudomásulvétele ugyanis alulfoglalkoztatásból eredő hatékonyságvesztést eredményezne.

A túlcsorduló hatásokat figyelembe véve, a foglalkoztatásnak nem a piac által szabályozott E_M szintje az optimális, hanem az E_S. Egyébként az *ABC* területnek megfelelő hatékonyságvesztés következik be. A munkáltatókat viszont csak az ösztönözi az E_S szintű foglalkoztatásra, ha a határon levő munkás esetében a piac által „megítélt" E_SD határtermékértéknek megfelelő bevételen túl valamilyen formában *DB* nagyságú támogatáshoz jutnak, összességében *ADB* támogatást folyósítanak számukra. Ez a támogatás a társadalom számára nemcsak megtérül, hanem a már figyelembe vett *ABC* nagyságú többletet is előállítják.

A harmadik személyeket érintő *spill over* hatások eredője a keresleti-hasznossági oldalon is lehet negatív előjelű. Ez esetben a társadalmi szintű hasznosságot reprezentáló határtermékérték-függvény az egyéni szintű hasznosságot kifejező határtermékérték-függvénye alatt található. E feltételek közepette a piac autonóm működése önmagában is túlfoglalkoztatást vált ki, az ezzel járó hatékonyságvesztéssel egyetemben. A foglalkoztatást ösztönző, aktív eszközök alkalmazása ekkor progresszíven növelné a hatékonyságvesztést, növelné a jóléti veszteséget. Ez újabb érv az interveniálás differenciált, nem normatív jellege mellett. A fentebb kifejtett gondolatok követhetők nyomon *a 4. ábrán.*

4. ábra

Negatív extern határhaszon és foglalkoztatás



A piac E_M foglalkoztatást minősít ésszerűnek, mivel a vállalkozó e a foglalkoztatási szinten realizálhatja a határtermékértéken alapuló, a munka tényező-határköltségének megfelelő bevételt, függetlenül attól, hogy ez mások (harmadik személyek) számára kedvezőtlen hatást eredményez. Már ez a foglalkoztatási szint is meghaladja a társadalmilag indokoltat, ami *ABC* nagyságú hatékonyságvesztést indukál. *Amennyiben egy normatív foglalkoztatáspolitika* aktív eszközeivel redukálja a munkaadót terhelő – a pótlólagos létszámnöveléssel összefüggő – költségeket, annyiban az alkalmazott munkamennyiség *E'* szintre emelkedik. Ezt *CFG* volumenű támogatás válthatja ki. A hatékonyságvesztés viszont – az *4. ábrán* látható erőteljes mértékben – *ADG* nagyságra növekszik. Ez nyilván nem lehet a foglalkoztatáspolitika adekvát célja.

A foglalkoztatás kereslet- és kínálatoldali externáliák együttes érvényesülése esetén

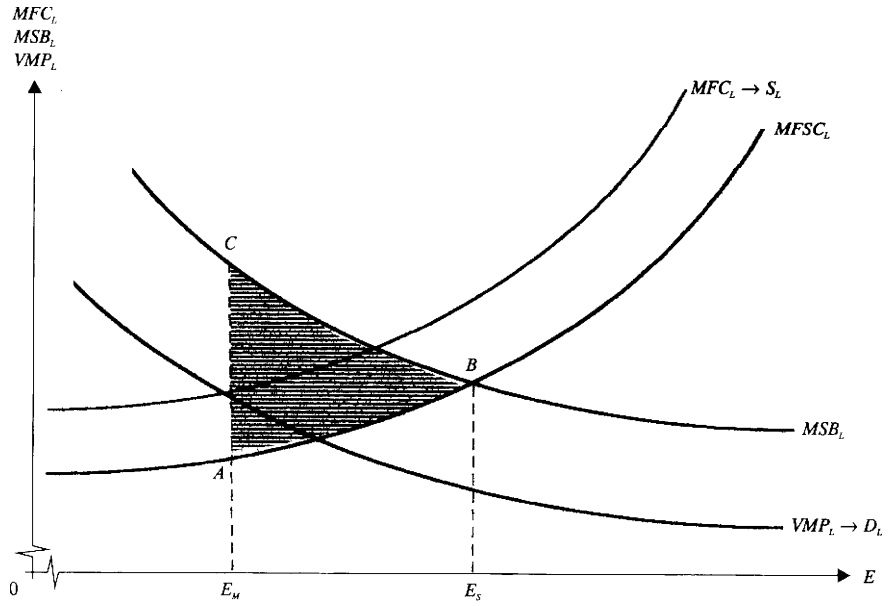
Az extern hatások mindkét oldalon egyszerre is érvényre juthatnak. A negatív extern tényező-határköltség és a pozitív extern határhaszon kumulatív módon erősítik egymás hatását. Ez az együttes hatás lényegesen meghaladja mechanikus összegük nagyságát, miként az *5. ábrán* láthatjuk.

A foglalkoztatáspolitika súlyos mulasztása lenne, ha a szükséges nagyságrendű támogatás mellőzésével maradna a foglalkoztatás a piaci mechanizmusoknak megfelelő E_S szinten, s ennek következtében – a társadalmilag indokoltnál alacsonyabb foglalkoztatási szint miatt – *ABC* nagyságú hatékonyságvesztés következne be. Hasonló horderejű tévedése lenne azonban az is a gazdaságpolitikának, ha semleges eszközökkel támogatná, ösztönözné azokban a gazdasági szférákban is a létszámfejlesztést, amelyekben egyidejűleg pozitív extern tényező-határköltség és negatív extern határhaszon érvényesülése tapasztalható.

Az ésszerűtlenül folyósított támogatás indokolatlanul növelné *E'*-re a foglalkoztatott

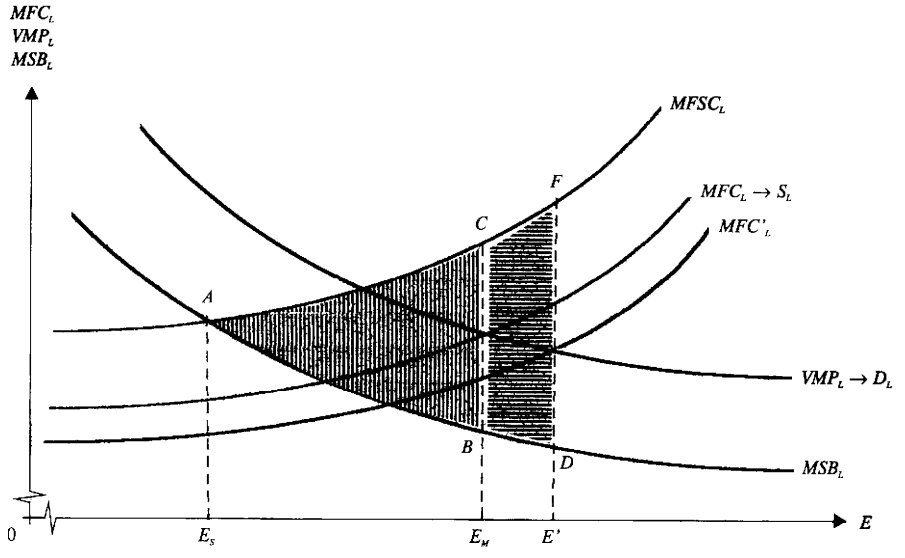
5. ábra

Foglalkoztatottság negatív extern tényező-határköltség és pozitív extern határhaszon esetén



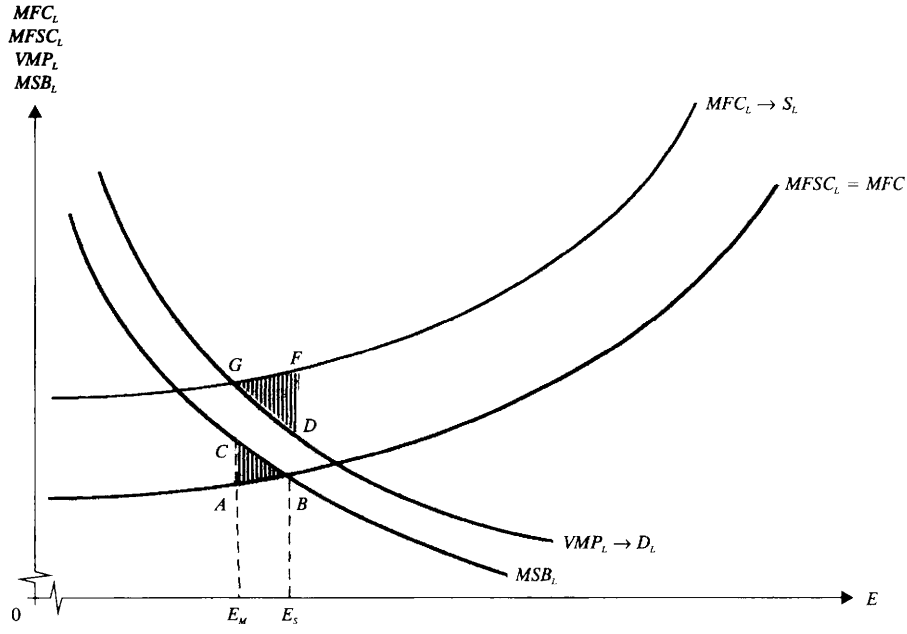
6. ábra

Foglalkoztatottság pozitív extern tényező-határköltség és negatív extern határhaszon esetén



7. ábra

Foglalkoztatás és hatékonyságvesztés negatív extern tényező-határköltség és negatív extern határhaszon esetén



létszámot, amelynek hatására *ADF* nagyságú hatékonyságvesztés jelentkezne a gazdaságban. Ez jelentős mértékben meghaladná a piaci mechanizmusoknak tulajdonítható *ABC* mértéket, amely E_M foglalkoztatás esetén következne be. A foglalkoztatáspolitikának – illetve tágabban a gazdaságpolitikának – koncentrálnia kell arra, hogy ilyen jellegű extern hatásokkal jellemezhető szférákban semmilyen körülmények között ne gerjesszen expanzív hatásokat, inkább restriktív, visszafogó intézkedéseket kell érvényesítenie. Ez a foglalkoztatás E_S-hez közeli szintjét, a hatékonyságvesztésnek a piaci szinthez képest bekövetkező redukcióját, esetleg megszűnését eredményezné.

Az azonos előjelű externáliák hatása ellentétes irányú, így a társadalmilag indokolt helyzethez képest csak eredőjük mértékének megfelelően következik be elmozdulás, valósul meg hatékonyságvesztés. Ezt alátámasztandó, gondoljuk végig a *7. ábra* segítségével a negatív extern tényező-határköltség és az ugyancsak negatív extern határhaszon egyidejű érvényesülésének következményeit!

A függvények által reprezentált helyzetben alultermelésből következő hatékonyságvesztés valósulna meg – az *ABC* terület által reprezentált mértékben – a piaci erők korlátozás nélkül történő érvényesülése esetén. A foglalkoztatáspolitika aktív eszközeinek felhasználásával elérhető, hogy a létszám E_M szintről a társadalmilag indokolt E_S foglalkoztatásig növekedjék, ami a hatékonyságvesztés csökkenéséhez, az *7. ábra* szerint megszűnéséhez vezetne. A megoldáshoz szükséges támogatás volumene *DFG* nagyság.

Az azonos előjelű, ellentétes irányba ható externáliák esetén a következő összefüggésekre érdemes kiemelt figyelmet fordítani.

a) Mivel a hatásirány ellentétes, ezért az externáliák erőssége, intenzitása határozza meg az eredő jellegét. Negatív extern határhaszon és negatív extern tényező-határköltség esetén lehetne túlfoglalkoztatásból eredő hatékonyságvesztés is – szemben a *7. ábrán* bemutatottal –, ha a keresleti-haszonoldali externália lenne erősebb.

b) Elvileg lehetséges a két oldalon jelentkező extern hatás egyenlő intenzitása, mely esetben nem jelentkezne hatékonyságvesztés, legalábbis nem az eddig tapasztalt közvetlen módon. A foglalkoztatás piac által irányított és társadalmilag indokolt szintje egybeesne, de nem lenne egyenlő a foglalkoztatás piaci és társadalmi „ára". Ez az ár- és költségarányok rendszerében gerjesztene feszültséget.

Összefoglalásként gondoljuk végig az elemzés alapján levonható fontosabb következtetéseket!

1. Extern hatások léte esetén még a mikroökonómia által feltételezett „tökéletes piac" sem eredményezhet Pareto-optimális állapotot, a korrekció nélkül érvényesülő piaci mechanizmusok hatékonyságvesztést, jóléti veszteséget okoznak.

2. A gazdaság- és foglalkoztatáspolitikának emiatt nemcsak a piaci tökéletlenségek (*market failures*) által okozott negatívumokat kell kompenzálnia, hanem az extern hatásokat is ellensúlyoznia kell.

3. Mivel extern hatások állandóan érvényesülnek, ezért *a foglalkoztatáspolitikának is folyamatosan kell interveniálnia.*

4. Az extern hatások eloszlása, intenzitása nem egyenletes a gazdaság különböző területein, ezért ellensúlyozásuk is szükségszerűen differenciált eszközöket igényel, a *beavatkozás tudatosan vállalt normativitása e feltételrendszerben hibás alapállásnak tekinthető.*

5. Az egyes gazdasági területeken, ágazatokban más és más jellegű és intenzitású externáliák jellemzők, amelyeket figyelembe kell venni a *szerkezetváltás stratégiai célkitűzéseinek meghatározásakor.* A foglalkoztatáspolitika számára ugyanakkor a szerkezetátalakítás koncepciójának kell mértékadónak lennie.

6. Az externáliák pontos felismerésére, mérésére nincs lehetőség – akárcsak a gazdasági élet sok más területén –, emiatt jelentős a bizonytalanság e szférában is. Esély mutatkozik ugyanakkor bizonyos „hüvelykujjszabályok" megfogalmazására (az externáliák előjele, intenzitásuk megközelítő becslése alapján) és az ezek bázisán történő beavatkozásra. Ezek hatására a gazdaság nyilván nem kerül Pareto-optimális állapotba, de csökkenthető a hatékonyságvesztés és a jóléti veszteség.

7. Az extern hatásokat figyelembe nem vevő piac felkínálja a gazdaságpolitikai interveniálás lehetőségét. Ezt a feladatot azonban csak átgondolt, kidolgozott, megfelelő eszköztárral bíró, elfogadható hatékonysággal kecsegtető gazdaságpolitika teheti meg.

8. Egyszerű modellünk csak az externáliákra koncentrált. Természetesen más dimenziók figyelembevételével módosulhat a modell érvényességi köre, illetve a következtetésekben is jelentkezhet változás.

9. A mikroökonómia „alapszabálya", hogy a határköltség alapján az output egyensúlyi értékére vonható le következtetés, az árazás során viszont az átlagköltségre kell alapozni. Ez természetesen externáliák léte esetén is érvényes. Tanulmányunkban az átlagköltséggel nem foglalkoztunk. Csak jelzést kívántunk adni a gazdaság, ezen belül a foglalkoztatáspolitika számára. A támogatások és az árbefolyásolás mértékének meghatározása nyilván további munkát, elemzést igényel.

Hivatkozások

Tímár János [1994]: A foglalkoztatás és a munkanélküliség sajátosságai. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Varian, L. R. [1991]: Mikroökonómia középfokon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 31. fejezet.

Világbank [1995]: Magyarország – országtanulmány. Washington D.C.

Közgazdasági Szemle, XLIII. évf., 1996. december (1115–1125. o.)

Gere Ilona

Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban

Korábban a magángazdaság elsősorban a férfiak számára jelentette az önmegvalósítás vagy az egyetlen munkalehetőség színterét, a nők vállalkozó kedve és készsége jelentősen kisebb volt a férfiakénál. Az utóbbi években azonban – a fejlett országok tendenciáit követve – a nők vállalkozói hajlandósága nagyobb mértékben nőtt, mint a férfiaké, s mára megközelítette azok arányát. A szerző empirikus vizsgálat – amelyben 800 vállalkozó nőt kérdeztek meg – adatait elemezve, többi között arra keresi a választ, hogy milyenek a társadalmi jellemzőik és motivációik azoknak a nőknek, akik ma Magyarországon vállalkozásba kezdenek; milyen mértékben rendelkeznek azokkal a humán- és reálfeltételekkel, amelyek biztosíthatják egy szilárd vállalkozási környezet megteremtését; mennyire stabilak és eredményesek ezek a vállalkozások, s hogy ez a fajta tevékenység valóban segíti-e a nőket munkavállalói és családi szerepeik harmonikusabb összehangolásában.*

A gazdasági átalakulás éveiben a leggyorsabb és legfolyamatosabb változás a gazdasági szervezetek számában, nagyságában és összetételében következett be. A növekedés elsősorban a magánvállalkozások esetében óriási: 1989–1995 között számuk 320 ezerről 800 ezer fölé emelkedett.[1]

A kisvállalkozások szerepe mind a nemzeti termék előállításában, mind a foglalkoztatási gondok csökkentésében igen jelentős. S bár a vállalkozások mérete tekintetében a maximum 20 főt alkalmazó kisvállalkozások a meghatározóak, és ezen belül is a 11 fő alatt foglalkoztatók képviselik a döntő hányadot, 1990 óta csak ez a szektor volt képes tömeges munkahelyteremtésre, és egyes becslések szerint a magánszektor kétszer annyival járul hozzá a bruttó nemzeti jövedelemhez, mint amennyit a statisztika kimutat.[2]

Korábban a magángazdaság elsősorban a férfiak számára jelentette az önmegvalósítás vagy az egyetlen munkalehetőség színterét, a nők vállalkozó kedve és készsége jelentősen kisebb volt a férfiakénál. *Az utóbbi években* azonban – a fejlett országok tendenciáit követve – *a nők vállalkozói hajlandósága nagyobb mértékben nőtt, mint a férfiaké*, s mára megközelítette azok arányát *(1. táblázat)*.

* A cikk alapjául szolgáló kutatást a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány támogatta.

[1] Ezek a kedvező adatok az összes regisztrált gazdasági társaságot és vállalkozást magukban foglalják. A KSH és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem közös vizsgálata azonban azt bizonyította, hogy ezek negyede-harmada nem működő, csak a kedvezőbb adózási feltételek miatt létrehozott fantomvállalkozás (*KSH* [1994]).

[2] A hatalmas adóeltitkolás egyik legfontosabb oka az adónemek szaporodása és az adó mértékének növekedése. Az informális szektor elterjedtsége és működési módja következtében a látható és a láthatatlan gazdasági tevékenységek közötti határvonalak erősen elmosódtak. Sok vállalkozó tevékenysége jelentős részét továbbra is eltitkolja, és bármikor készen áll arra, hogy a konjunktúra apadására vagy az adók további emelésére az informális gazdaságba történő visszavonulással reagáljon (*Futó–Kállay* [1994]).

Gere Ilona közgazdász, Munkaügyi Kutatóintézet.

1. táblázat
Férfiak és nők aránya a vállalkozók között
(százalék)

Megnevezés	Férfiak	Nők	Összesen
1990 előtt alapított vállalkozások	70,7	29,3	100,0
1990-től alapított vállalkozások	58,9	41,1	100,0

Forrás: Nagy [1995].

A nők számára az önálló foglalkozás – azokon az előnyökön, lehetőségeken túl, amit a férfiak is élveznek – olyan rugalmasságot biztosíthat, amely megkönnyíti számukra családi és társadalmi feladataik összehangolását.

Mivel a vállalkozó nők helyzetéről, társadalmi összetételéről, életformájáról, vállalkozásaik gazdasági és humánkörnyezetéről ma még nagyon kevés információval rendelkezünk, nem tudjuk azt sem, hogy ezek az előnyök a gyakorlatban ténylegesen realizálódnak-e. Az 1996 elején elvégzett empirikus vizsgálatunkkal[3] – melynek során 800 vállalkozó nőt kérdeztünk – többek között arra kerestünk választ, hogy milyenek a társadalmi jellemzőik és motivációik azoknak a nőknek, akik ma Magyarországon vállalkozásba kezdenek; milyen mértékben rendelkeznek azokkal a humán- és reálfeltételekkel, amelyek biztosíthatják egy szilárd vállalkozási környezet megteremtését; hogy mennyire stabilak és eredményesek ezek a vállalkozások, illetve, hogy ez a fajta tevékenység valóban segíti-e a nőket munkavállalói és családi szerepeik harmonikusabb összehangolásában.

[3] A vizsgálat koncepciójának kidolgozását, a minta kialakítását és a kérdőív összeállítását *Soltész Anikó és Laczkó Zsuzsa* közreműködő irányításával végeztük el. A vizsgálatba bevontak címlistáját a helyi vállalkozói központok ügyféllistája, valamint cégadatok segítségével állítottuk össze. A kérdőíves felvételt – amely Budapesten, Debrecenben, Miskolcon, Székesfehérváron és Szombathelyen zajlott – *Kőműves Ágnes* irányította. Az adatok számítógépes feldolgozását az ELTE Szociológiai és Szociálpszichológiai Intézetében *Székelyi Mária* végezte.

A vállalkozó nők társadalmi jellemzői[4]

A vizsgálat során megkeresett nők *73 százaléka egyéni vállalkozó, míg 27 százaléka valamilyen társas vállalkozás tagja.* A főállású vállalkozók aránya 83 százalékos.[5]

A megkérdezettek közel 50 százaléka a 40–54 éves korcsoportból került ki, amely azt jelezheti, hogy – míg általánosságban leginkább a 35 év alatti korosztály kíván vállalkozni (*Lengyel–Tóth* [1993]), s a megvalósítás 30 év fölött jellemző (*Czakó–Vajda* [1993]), addig – *a nők vállalkozó kedve (és a megvalósítás is) kissé később – érettebb korban – éri el a csúcspontot.*

Az eddigi kutatások, statisztikai számbavételek azt bizonyították, hogy a vállalkozók általában képzettebbek, iskolázottab-

[4] A kvótás mintavétel eredményeképp kialakult vizsgálati csoportunk ugyan nem tekinthető minden szempontból reprezentatívnak, mintánk társadalmi jellemzői sok szempontból közelítik (vagy követik) a vállalkozó nőkkel kapcsolatos szűk körű statisztikák, egyéb kutatások mutatóit. Emiatt, valamint az elemszám nagysága miatt a vizsgálat tapasztalatai elfogadható jelzéseket adhatnak a vállalkozó nők teljes sokaságáról.

[5] 1995. márciusban az ország összes vállalkozásának megoszlása: egyéni vállalkozás 87,7 százalék; társas vállalkozások: 12,3 százalék (*KSH* [1995]). Nagy Beáta szerint – aki 1995-ben nemek szerinti összehasonlító vizsgálatot végzett a vállalkozók körében – a női vállalkozások 85 százaléka egyéni és 15 százaléka társas. Ezek alapján tehát mintánkban kissé felülreprezentáltak a társas vállalkozások. Jelentősebb az eltérés a fő- és mellékállású vállalkozó nők esetében; ugyanis korábbi kutatások szerint az 1990 után nők által alapított vállalkozások 60 százaléka főállású, míg 40 százaléka kiegészítő jellegű. Nem reprezentatív mintánkba viszont lényegesen nagyobb arányban kerültek be főállású vállalkozók.

bak a keresők átlagánál.[6] Ez érvényes a vizsgálatunkba vont női vállalkozókra is, s fokozottabban a társas vállalkozásban résztvevőkre. A megkérdezettek 24 százaléka diplomás (az egyéni vállalkozók 17 százaléka, a társas vállalkozásban dolgozók 43 százaléka), 51 százaléka érettségizett, 19 százaléka szakmunkás és mindössze 6 százalékuk csak általános iskolát végzett.[7]

A családi állapot hatása összességében gyenge befolyást gyakorol az önállósodási törekvésekre, ugyanakkor a *női vállalkozók körében magasabb az elváltak aránya,* mint a férfi vállalkozók között (72 százalékuk társas kapcsolatban él, 14 százalékuk elvált, míg a férfiak 86 százaléka házas és csak 5,4 százaléka az elvált).

Érdekes tapasztalat, hogy miközben a nők kevésbé vállalkoznak, mint a férfiak, a szülők és a házastársak között nagyobb a nő (feleség és anya) szerepe a férfi (férj vagy fiú) vállalkozóvá válásában, mint fordítva. Az értelmiségi, adminisztratív, ügyintézői, valamint a szakmunkás feleségek és anyák az átlagosnál nagyobb ösztönző erőt jelentenek férjük és fiúk önállóvá válásához, míg a vezető-irányító munkakörben dolgozók férjei az átlagosnál kevésbé önállósodnak (*Lengyel–Tóth* [1993] 39. o.).

A vállalkozást megelőző munkaerő-piaci státus

A vállalkozó nők döntő többsége (70 százaléka) alkalmazotti pozícióját váltotta fel vállalkozóira, közülük is leginkább a szakmunkások és a vezető pozícióban lévők választották a jövedelemszerzésnek ezt a formáját. A legalacsonyabb beosztásokból (segédmunkás, betanított munkás) viszont egyáltalán nem tapasztaltunk mobilitást a vállalkozások világába *(2. táblázat).*

2. táblázat

A vállalkozás előtt alkalmazotti státusban lévők megoszlása korábbi beosztásuk alapján

Vállalkozás előtti beosztás	Alkalmazottak megoszlása	
	fő	százalék
Segédmunkás	0	0,0
Betanított munkás	15	2,7
Szakmunkás	130	23,1
Ügyviteli alkalmazott	67	11,9
Ügyintéző	78	13,9
Irányító	29	5,2
Vezető	138	24,6
Felsővezető	21	3,7
Beosztott értelmiségi	18	3,2
Egyéb	66	11,7
Összesen	562	100,0

[6] Az 1990. évi népszámlálás adatai szerint 1990-ben az aktív keresők 23,1 százaléka szakmunkásképzőt, 26,9 százaléka középiskolát és 11,6 százaléka egyetemet, főiskolát végzett. Ezzel szemben egy 1993-ban végzett KSH-vizsgálat szerint a vállalkozók (férfiak és nők együtt) 24,5 százaléka szakmunkás, 39 százaléka érettségizett és 27 százaléka diplomás.

[7] Ezek a megoszlások szinte teljes mértékben követik Nagy Beáta hivatkozott vizsgálatának eredményeit, amely szerint a női vállalkozók 25 százaléka alapfokú (általános + szakmunkásképző) képzettséggel rendelkezik, 47 százaléka középfokú és 28 százaléka felsőfokú végzettségű.

Legtöbbjük (40 százalék) korábban a szolgáltatási szektorban dolgozott, míg legkisebb arányban a mezőgazdasági területen tevékenykedők közül lettek vállalkozók. *6 százalékuk korábban munkanélküli* volt, és legtöbbjük az állástalanság 6. és 12. hónapja között kísérelte meg az önállóvá válást; 23 százalékuk egy év után kezdett vállalkozni, feltehetően az alkalmazásba kerülés teljes reménytelensége miatt. A munkanélküliből lett vállalkozók közül mindössze 14 fő részesült az ilyen tevékenységet segítő foglalkoztatáspolitikai támogatásban. Egy fő kivételével – akitől a hitelfedezeti biztosítás költségeinek egy részét vállalta át a munkaügyi központ – a munkanélküli-járadék hathavi összegét vették igénybe a vállalkozni szándékozók. Akik nem részesültek ilyen támogatásban, azok fele nem tudott erről a lehetőségről, a másik fele pedig nem tartott rá igényt.[8]

A megkérdezett nők *6 százaléka vállalkozást váltott*, azaz jelenlegi vállalkozását megelőzően is önálló volt. A korábbi vállalkozások 15 százaléka tönkrement, 15 százalékban a kérdezett kilépett a társas vállalkozásból, míg a többi esetben vagy maga a kérdezett vagy más tulajdonos megszüntette a vállalkozást.

A vállalkozóvá válás motivációi

Magyarországon ma alapvetően a következő okok miatt kezdenek vállalkozásba az emberek:

1. ha valamilyen konkrét késztetésük van a vállalkozásra (a család meglévő vállalkozásának folytatása vagy például képzettségüket, tudásukat ilyen formában tudják leginkább kibontakoztatni, kamatoztatni; vagy megvalósításra váró ötletük van stb.);

2. ha úgy ítélik meg, hogy a vállalkozással jobb feltételeket, körülményeket tudnak teremteni maguk és családjuk számára;

3. ha rákényszerülnek erre a döntésre (munkahely hiánya vagy elvesztésének veszélye, rossz munkakörülmények stb. miatt).[9]

A megkérdezettek 50 százaléka (azonos megoszlásban) *megrendült foglalkoztatási biztonsága miatt*, illetve a magasabb jövedelem reményében *kezdett vállalkozni*. 32 százalékuk választását a nagyobb önállóság; a megszerzett tudás, a szakmai ismeret jobb kamatoztatásának esélye, valamint a kedvezőbb munkafeltételek lehetősége motiválta, s mindössze 4 százalékuk reménykedett abban, hogy ezzel a tevékenységgel jobban össze tudja egyeztetni gyermeknevelési feladatait. A motivációs tényezők alakulását természetesen befolyásolta a vállalkozók iskolázottsági szintje: így például az önállóságra törekvés vagy a szakmai ambíciók kiteljesítése kevésbé motiválta *az alacsony végzettségűeket*, míg *a munkahely hiánya* sokkal inkább őket *késztette (kényszerítette) vállalkozásra*. A magasabb jövedelem lehetősége erősebben érvényesült a felsőfokú végzettségű nők körében, mely e réteg elégedetlenségét is jelezheti az állami szférában elérhető jövedelmi színvonallal kapcsolatban.

Az indulás körülményei

A vállalkozások sikerét (vagy sikertelenségét), fejlődésének, növekedésének határait, életképességét és stabilitását jelentősen meghatározzák az indulás körülményei. A megkérdezett nők induló feltételeit a vállalkozás megkezdésekor a *3. táblázat* tartalmazza.

[8] Az így kapható összeg (hathavi munkanélküli-járadék) olyan kevés (1995 szeptemberében az átlag munkanélküli-járadék összege 12 407 forint volt, így az igénybe vehető támogatás kb. 75 ezer forint), hogy csak rendkívül alacsony tőkeigényű vállalkozás indítható belőle.

[9] Természetesen léteznek olyan motivációk is, amikor nem a vállalkozás létrehozása a cél, csupán eszközként működik bizonyos tranzakciók lebonyolításához (adóelkerülés, költségelszámolási lehetőség, importkontingens kijátszása stb.).

3. táblázat
A vállalkozások induló feltételei
(százalék)

Az induló feltételek fajtái	A megkérdezett az induló feltételekkel			
	rendelkezett	nem rendelkezett	nem volt rá szükség	Összesen
Tőke	66,2	21,4	12,4	100,0
Helyiség	52,9	39,0	8,1	100,0
Gépek, berendezések	40,2	42,4	17,4	100,0
Szaktudás	83,8	11,6	4,6	100,0
Vállalkozói ismeretek	58,3	38,3	3,4	100,0
Megrendelések	35,1	44,6	20,3	100,0
Vevőkör	45,9	49,0	5,1	100,0
Szállítók	34,2	35,5	30,3	100,0
Egyéb	12,1	31,5	56,4	100,0

A vállalkozás beindításához szükséges feltételek hiánya riasztó képet mutat. A megkérdezett vállalkozó nők *több mint 25 százaléka nem rendelkezett az induláshoz szükséges tőkével,*[10] s a meglévő tőke nagysága – a magyar vállalkozásokhoz hasonló módon – rendkívül alacsony volt. (50 százalékuknál nem érte el a 300 ezer forintot, s mindössze 15 százalékuk – a teljes sokaság 10 százaléka – kezdő tőkéje volt nagyobb 500 ezer forintnál.) Ez tehát azt jelzi, hogy a *női vállalkozások meghatározó hányada is tőke nélkül vagy igen szerény tőkével induló gazdasági szervezet, amelyek tulajdonosai – a nemzetközi gyakorlatban elfogadott meghatározás szerint – valójában önfoglalkoztatók.*[11]

[10] Azok közül, akiknek valóban szüksége volt tőkére.

[11] Magyarországon a következő definíciós probléma létezik: itt ugyanis mindenki, aki vállalkozói igazolvánnyal rendelkezik vagy jogi személyiség nélküli vállalkozás tagja, egyúttal vállalkozónak minősül. Holott a tőke nélkül (vagy nagyon kevés tőkével) működő, jelentős részben kényszerből végzett tevékenység alanyai a nemzetközi gyakorlatban önfoglalkoztatók. Az ILO-definíció szerint önfoglalkoztatónak minősülnek a nem jogi személyiségű kisvállalkozások dolgozó tulajdonosai, akkor is, ha vannak alkalmazottaik, valamint a saját számlára dolgozók (nálunk vállalkozói igazolvánnyal rendelkezők); a termelőtevékenységet végző szövetkezetek tagjai és a segítő családtagok.

Humántőke tekintetében felemás a helyzet, ugyanis a vizsgált személyek 84 százaléka rendelkezett a vállalkozáshoz szükséges szaktudással, ugyanakkor a legalább ilyen fontos (ha nem fontosabb) *vállalkozói ismeretek* már *a megkérdezettek 40 százalékának nem volt a birtokában.* A vizsgálat során kíváncsiak voltunk arra is, hogy idővel mennyire igyekeznek pótolni ezeket a hiányzó ismereteket az érintettek. A válaszokból az derült ki, hogy az indulást követően *mindössze 16 százalékuk vett részt szervezett vállalkozóképző programokban.* Közülük 30 százalék csak egy-két napos, 16 százalék egy-két hetes tréningen vett részt, s 50 százalékuk áldozott erre 1 hónapnál hosszabb időtartamot. Komolyabb, sokirányú felkészültséget biztosító programban tehát a vállalkozási ismereteket nélkülöző vállalkozóknak mindössze 8 százaléka vett részt.

A vállalkozás életképessége és sikere nagymértékben függ attól, hogy a vállalkozók mennyire *kidolgozott, tudatos stratégiával* kezdik el tevékenységüket, illetve hogy mennyire bízzák az eseményeket a véletlenre. Már a vállalkozóvá válás motivációi is jelezték, hogy a megkérdezett nők többsége nem tudatosan tervezett vállalkozói pálya megvalósítója, sokkal inkább kényszerek és remények vezérelte döntések végrehajtója. Ez is hozzájárulhatott ahhoz, hogy több mint 50 százalékuk egyál-

4. táblázat
A vállalkozó nők megoszlása piackutatási tevékenységük alapján
(százalék)

Végzett-e piackutatást a vállalkozás megkezdése előtt?	A vállalkozás típusa szerint		Az összes válasz megoszlása
	egyéni vállalkozás	társas vállalkozó	
Alaposan felmérte a vállalkozás esélyeit	14,4	27,4	18,1
Körülnézett, hogy mire számíthat	28,2	29,8	28,8
Nem végzett, mert bízott a sikerében	25,0	23,7	24,8
Eszébe sem jutott, hogy erre szükség lehet	16,2	9,3	14,8
Nem végzett, mert csak ez az egyetlen lehetősége volt	16,2	9,8	13,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

talán nem vizsgálta meg a tervezett tevékenység piacképességét, az adott piacon várható versenyhelyzetet (*4. táblázat*).

A vállalkozó nők lakóhelye, életkora nem befolyásolta a vállalkozás megkezdése előtt végzett piackutatás arányát és mélységét. Az iskolai végzettség, valamint a piackutatás megítélésének szükségessége és elvégzése között azonban erős pozitív korreláció van.

Ugyancsak jól kimutatható összefüggés van a vállalkozóképző programban való részvétel és a vállalkozás tudatos előkészítése között. Persze itt nehéz lenne meghatározni, hogy ez mennyiben a program tényleges hatása, illetve mennyire tulajdonítható annak, hogy egy ilyen programban jellemzően a vállalkozói tevékenységre tudatosabban készülő, nyitottabb személyek vesznek részt, akik tisztában vannak a vállalkozás előkészítésének fontosságával is.

A társas vállalkozások az induláshoz szükséges összes feltétellel nagyobb arányban rendelkeztek, mint az egyéni vállalkozók. Legnagyobb különbség az induló tőke biztosítottságában és mértékében, valamint a megrendelésekkel és szállítókkal való ellátottságban figyelhető meg. A vállalkozási stratégia, a tudatos tervezés is jelentősen magasabb volt a társas vállalkozások esetében, mint a magánvállalkozásokéban. Jóval többen voltak közöttük olyanok, akik alapos piackutatást végeztek, és lényegesen kevesebben voltak olyan kényszerhelyzetben, amikor értelmetlen volt a piackutatás, hiszen csak ez az egyetlen lehetőség adódott számukra.

Segítség az indulásnál

A kapcsolatrendszer, a családi, baráti összefogás igen fontos tényező egy vállalkozás megkezdésekor. A megkérdezett nők elsősorban civil kapcsolataiktól kértek és kaptak segítséget az induláshoz. A szükséges kezdő tőkét például jellemzően saját megtakarításokból (51 százalék), családi, baráti kölcsönökből (26 százalék) tudták előteremteni a vállalkozók, míg rendkívül alacsony volt a banki, vállalkozói hiteleket igénybe vevők aránya (15 százalék). A megkérdezettek 35 százalékának más segítségre is szüksége volt a vállalkozás beindításához. Legnagyobb arányban szakmai támogatást kértek, de a naturális elemek (pénz, eszköz, berendezés) is jelentős tételt képviseltek (*5. táblázat*).

A munkaügyi központokhoz benyújtott kevés kérést magyarázza a munkanélküliből lett vállalkozók alacsony száma. Ugyanakkor komoly jelzésértéke van annak, hogy az önkormányzatokhoz forduló *vállalkozók négyötöde elutasítást kapott a helyi igazgatástól. A vállalkozásfejlesztési alapítvány, valamint a szakmai érdekképviseleti szervek szerepe még ugyancsak nagyon kicsi a vállalkozások segítésében.*

5. táblázat
A segítséget igénylők megoszlása a segítségkérés iránya szerint
(százalék)

A segítségkérés iránya	Kért és kapott segítséget	Kért, de nem kapott segítséget
Család	51,9	1,4
Barátok, ismerősök	27,9	2,8
Munkaügyi Központ	2,1	2,1
Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	2,8	3,2
Önkormányzat	2,5	9,5
Szakmai érdekképviseleti szervezet	2,1	1,8
Egyéb hely[12]	10,7	10,6
Nem jelölte	0,0	68,6
Összesen	100,0	100,0

6. táblázat
A vállalkozások megoszlása az elmúlt évi eredmények alapján
(százalék)

A vállalkozás elmúlt évi eredménye	A vállalkozás típusa		Az összes válasz megoszlása
	egyéni vállalkozó	társas vállalkozás	
Komoly nyereséggel zárt	1,2	7,0	2,8
Kevés nyereséget produkált	42,4	44,7	43,1
Nem volt nyeresége (nullszaldós)	24,8	18,6	23,1
Veszteséges volt	18,5	21,4	19,4
Nem válaszolt	13,1	8,3	11,6
Összesen	100,0	100,0	100,0

A vállalkozások eredményei

A kisvállalkozások eredményeinek értékelésekor komoly nehézségekbe ütközik a kutató. Egyfelől azért, mert a vállalkozások mérlegben rögzített eredményei – az ismert okok miatt – ritkán adnak reális képet a tényleges helyzetről, másrészt azért, mert az erre vonatkozó (vagy ilyen jellegű) kérdésekre gyakran tagadják meg a válaszadást a megkérdezettek (*6. táblázat*).[13]

Mivel az eddigi kutatások szerint a nők vállalkozásai kevésbé voltak eredményesek, mint a férfiaké, ezért vizsgálatunkban a nyereséges vállalkozások közel 50 százalékos (az egyéni

[12] Az egyéb helyről történő segítségkérés elsősorban szakmai partnereket, hasonló tevékenységet folytató vállalkozókat jelöl, illetve egy-egy esetben a tb-igazgatósághoz, az APEH-hez és vállalkozói inkubátorházhoz fordultak a vállalkozó nők.

[13] Az 1993-as Czakó–Vajda-felvétel során az egyéni vállalkozások egynegyede, a társas vállalkozások egyharmada tagadta meg a bevétellel, nyereséggel kapcsolatos kérdések válaszadását. Jelen vizsgálatunk során sikeresebbnek (vagy szerencsésebbnek) bizonyultunk, ugyanis a megkérdezetteknek mindössze 12 százaléka hagyta válasz nélkül erre vonatkozó kérdéseinket.

[14] Ezt támasztja alá Nagy Beáta többször idézett kutatásának eredménye is, mely szerint az 1990 után alakult női vállalkozások 30 százaléka volt nyereséges, 54 százaléka nullszaldós és 16 százaléka veszteséges. Vizsgálatunk kedvezőbb mutatói feltehetően a mintavétel hiányosságait jelzik.

vállalkozók 43 százalékos) aránya feltehetően a magyar átlagnál jobb kondíciókat jelez.[14]

Ha az eredményeket más változók mentén vizsgáljuk, érdekes tapasztalatokat szerezhetünk. Például azt, hogy *minél idősebb a vállalkozó nő, annál eredményesebb a vállalkozása.* (Itt nyílván nem az életkor, hanem az évek múlásával gyarapodó ismeretek, kapcsolatok, egzisztenciális stabilitás jelenti az előnyt)

A társas vállalkozások esetében valamivel magasabb a nyereséggel működők aránya, ugyanakkor kissé magasabb közöttük a veszteségesek aránya is. A kiegyenlítődés a nullszaldósok sorában történik meg.

Jelentős különbséget figyelhetünk meg a különböző ágazatokhoz tartozó vállalkozások eredményeiben. Így például az ipari tevékenységet végzők között jóval több a nyereséges vállalkozás, mint a kereskedelmi vagy szolgáltató ágazatba tartozók között.

Az induló tőke megléte vagy hiánya nem befolyásolta a vállalkozások későbbi eredményeit, ugyanakkor a tőke nagysága már szerepet játszott ebben. *Az alacsony tőkével induló vállalkozások közül jóval kevesebben tudtak komoly nyereséget elérni*, míg *legsikeresebbeknek a 900 ezer és 1 millió forintos tőkével induló vállalkozások* bizonyultak.

A vállalkozások stabilitása, jövőbeli kilátásai

A vállalkozó nők fele-fele arányban voltak optimisták, illetve pesszimisták vállalkozásuk jövőjét illetően, és mindössze 8 százalékuk ítélte teljesen kilátástalannak helyzetét. Legtöbben a csökkenő kereslet, az adóterhek és a növekvő működési költségek miatt veszítették el bizakodásukat, de komoly akadályként jelent meg a növekvő konkurencia is. (Lehet, hogy az induláskor elmulasztott piackutatás, vállalkozástervezés csökkenthette volna ezeket a gondokat.) A *vállalkozások stabilitásának legfőbb akadályát* azonban *a vásárlóerő csökkenésében látják a vállalkozó nők* (*7. táblázat*).

Természetesen adott vállalkozás sikere vagy sikertelensége jelentősen befolyásol-

7. táblázat
A vállalkozások stabilizálódásának akadályai
(százalék)

Megnevezés	Összes jelölés megoszlása
Tőke hiánya	4,6
Magas kamatok	3,2
Magas közterhek	16,9
Bérleti díjak emelkedése	4,1
Piac bizonytalansága	7,3
Konkurencia	7,7
Rossz fizetési fegyelem	0,9
Szállítási határidők be nem tartása	0,3
Rossz üzleti morál	0,7
Alapanyagárak emelkedése	5,0
Vásárlóerő csökkenése	28,4
Kevés megrendelés	1,9
Egészségügyi problémák	1,1
Családi problémák	1,1
Egyéb	16,8
Összesen	100,0

ja a vállalkozók közérzetét és pozitív korreláció van az elért eredmény és a vállalkozások jövőjének megítélésében is.

Közmegítélés, társadalmi rang

A vállalkozók társadalmi megítélése ma Magyarországon meglehetősen ellentmondásos. Egyfelől irigyeljük őket bátorságukért, eredményeikért, az átlagosnál nagyobb anyagi gyarapodás lehetőségéért. Másfelől azonban a róluk alkotott véleménybe negatív felhangok is csúsznak, miszerint a vállalkozók „ügyeskedők", „másokat és a szabályokat kijátszók", „erkölcstelenül sok pénzt keresők". A reális értékelést az is zavarja, hogy ezt a végtelenül sokszínű réteget leegyszerűsített tipikus jegyekkel ruházzák fel, és homogén csoportként kezelik („a vállalkozók"). Ebben a kérdésben sajnos a közvéleményre ható (vagy hatni akaró) intézmények, eszközök sem igyekeznek eligazító (vagy csak tisztességesen informáló) szerepet vállalni.

Vizsgálatunk során azt is teszteltük, hogy maguk a vállalkozó nők hogyan látják helyzetüket, hová sorolják önmagukat a társadalmi ranglétrán. A nők 30 százaléka az abszolút középpontba helyezte a vállalkozókat, és ettől fölfelé erősebben, míg lefelé haladva mérsékelten szűkült a jelölési arány. *A társadalmi ranglétra csúcsán látja magát a megkérdezettek 2 százaléka, míg 11,0 százalék szerint a vállalkozóknak a legalacsonyabb elismertség jut.*

Az egyéni és társas vállalkozások tagjai nagyon hasonlóan vélekednek társadalmi pozíciójukról, és nincs jelentős eltérés a különböző városokban és ágazatokban sem. A vállalkozás elmúlt évi eredménye viszont befolyásolta a rangsor felállítását. Azok, akik komoly nyereséggel zárták az évet, inkább a pozitív megítélés mezőjébe helyezték a vállalkozásokat, míg a veszteségesek a középmezőnytől lefelé felülreprezentáltak.

A megkérdezettek szerint egy sikeres vállalkozáshoz ma leginkább sok pénzre, tőkére van szükség, de fontosak a jó kapcsolatok és a működési terület jó megválasztása is. A nyereséges vállalkozók fontosabbnak tartják a szerencsét és a jól megválasztott tevékenységformát, mint a sok pénzt és magas induló tőkét, míg a veszteséges vállalkozók szerint meghatározó a jelentős tőke, de – talán önmaguk igazolására is – úgy gondolják, hogy igazán csak az tud ma sikeres lenni, aki „ügyeskedik" (*8. táblázat*).

A mintánkba került *vállalkozó nők társadalmi szervezettsége rendkívül alacsony*

8. táblázat
A sikeres vállalkozók jellemzői
(a megkérdezettek jelölései alapján, százalék)

Kinek van ma legnagyobb esélye a sikeres vállalkozásra?	Összes jelölés megoszlása
Sok pénze, tőkéje van	40,5
Jó kapcsolatai vannak	11,2
Sok vállalkozása van	0,8
Jól választott területen vállalkozóknak	8,8
A nagyvállalkozóknak	0,9
Szerencséseknek	2,0
Ügyeskedőknek	8,1
Senkinek	1,2
Egyéb	26,5
Összesen	100,0

9. táblázat
A családi munkamegosztás alakulása a nők vállalkozása miatt
(százalék)

Történt-e változás a családi munkamegosztásban a vállalkozás megkezdése óta?	Vállalkozások megoszlása
Igen, mindenki többet segít	17,6
Igen, a férj (élettárs) többet segít	13,9
Háztartási segítséget vesznek igénybe	4,1
Nem történt változás, a férj ugyanúgy segít	8,6
Nem történt változás, a munka megoszlik a családtagok között	25,1
Minden munka továbbra is rá hárul	24,0
Egyéb	2,1
Nem válaszolt	4,6
Összesen	100,0

szintű; mindössze 38 százalékuk tagja valamilyen társadalmi szervezetnek; s ezen belül háromnegyedük (224 fő) valamelyik kamarához tartozik. Mivel a kamarai törvény a társas vállalkozások számára kötelezővé teszi a kamarai tagságot és mintánkban ezek száma 215 fő, a szabad döntésből ide belépők száma gyakorlatilag nulla. Mivel ezek is viszonylag új formációk, ma még nem lehet pontosan tudni, hogy a szolgáltatások alacsony színvonala, az ehhez képest aránytalan tagdíjak vagy a vállalkozók ilyen jellegű igényének hiánya az alacsony létszám oka.

A vállalkozás és a család

A vizsgált *vállalkozások 50 százaléka családi vállalkozás*, ahol jellemzően a megkérdezett nő volt a tulajdonos (82 százalék), s nagyrészt ő végezte a cég vezetési, irányítási feladatait is. Ahol viszont *a férj a tulajdonos,* ott *jóval kisebb arányban bíztak a nőkre érdemi munkákat* és ezen belül elsősorban az árubeszerzési és értékesítési feladatok hárultak rájuk.

A vállalkozói életforma sok szempontból befolyásolhatja a nők társadalmi és családi szerepeit, elismertségét, életszínvonalát, a családi munkamegosztásban elfoglalt helyét, időfelhasználását, környezetével szemben támasztott igényeit és kötelezettségeit. A megkérdezett nők 82 százaléka úgy érzi, hogy határozottan megváltozott az élete azáltal, hogy vállalkozóvá vált. Szomorú tény azonban, hogy elsősorban a negatív hatásokat regisztrálták. Mindenekelőtt azt, hogy amióta vállalkozók, többet dolgoznak (a megkérdezett vállalkozó nők 55 százaléka rendszeresen napi 8 óránál több időt tölt munkavégzéssel),[15] kevesebb a szabadidejük, illetve a családra, gyerekre fordítható idejük és ennek következtében idegesebbek, feszültebbek, több a gondjuk.

Mindezek ismeretében fontos kérdés, hogy a nagyobb igénybevétel miatt történt-e változás a családi munkamegosztásban (*9. táblázat*).

A válaszokból az derült ki, hogy *a nők 60 százaléka ugyanannyi részt vállal* (vagy kényszerül vállalni) *a családi feladatokból, mint a vállalkozás megkezdése előtti időszakban.*

Tanulságos arányokat mutat az is, hogy miközben a megkérdezettek közel 40 százalékánál a nő vállalkozása előnyösen befolyásolta a család életszínvonalát, csak 15 százalékuk érzi azt, hogy emiatt kedvezően változott a családon belüli helyzete.

[15] Ha ehhez hozzászámítjuk a KSH legutóbbi időmérleg-számításának eredményeit, amely azt mutatja, hogy a háztartási munka 75 százaléka még mindig a nőkre hárul, akkor nem meglepő, hogy a nők – ha tehetik – inkább választják az alkalmazotti státust, mint a vállalkozóit.

Ezek a családok - melyek pozitívan reagáltak arra, hogy a nők vállalkozásba fogtak - nagyobb mértékben segítenek a háztartási teendők ellátásában is. A nők 27 százaléka szerint vállalkozása hátrányosan befolyásolta családon belüli helyzetét, amelynek oka minden bizonnyal a nők nagyobb terheléséből fakadó feszültség, idegesebb hangulat, amelyet a család rosszul visel el. Arra a kérdésünkre azonban, hogy van-e konfliktus az üzleti- és magánéletük között, a többség (60 százalék) nemmel válaszolt. 17 százalékuk szerint ilyen problémák ritkán, 13 százalékuk szerint többször előfordulnak, és mindössze 4 százalékuk állította, hogy a két terület összeegyeztetéséből rendszeres viták és súrlódások adódnak. A konfliktusok forrásául itt is - mint már korábban más összefüggésben - a családra fordítható nagyon szűkös időt nevezték meg a vállalkozó nők.

Érdekes tapasztalat az is, hogy miközben *a családok 36 százalékának életszínvonalát kedvezően befolyásolta a nők vállalkozása*, mindössze 2 százaléka jelölte saját jövedelmét magasabbnak és 4 százaléka értékelte úgy, hogy a vállalkozás megkezdése óta „jobban él".

Úgy tűnik tehát, hogy nem csak a társadalom, de maguk a vállalkozó nők is ambivalensek a vállalkozói lét megítélésével kapcsolatban. Miközben az önállósodási folyamatban elsősorban a negatív hatásokat regisztrálták, többségük (60 százalékuk) még akkor sem változtatna ezen az életformán, ha erről teljesen szabadon dönthetne. Ez azt jelzi, hogy *lassan a nők is kezdik megtalálni helyüket* - a magyar sajátosságok miatt nyilván sok buktatóval tarkított - *vállalkozói világban.*

Hivatkozások

Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Futó Péter–Kállay László [19940]: A kis- és középvállalkozások elterjedése és szerkezete. Statisztikai Szemle, 10. sz.

Gábor R. István [1994]: Kisvállalkozás Magyarországon - virul vagy satnyul? Közgazdasági Szemle, 7-8. sz

Laky Teréz [1995]: A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.

Lengyel György–Tóth István János [1993]: A vállalkozói hajlandóság terjedése. Szociológiai Szemle, 1. sz.

Nagy Beáta [1995]: Üzletasszonyok és üzletemberek: női és férfi vállalkozók az 1990-es évek elején. Szociológiai Szemle, 4. sz.

A Közgazdasági Szemle
1996. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

	Folyóiratszám	Oldalszám
1. Cikkek		
Augusztinovics Mária: Miről szól az input-output modell?	4	315
Barabás Gyula: Kamatparitás lebegő és csúszó leértékeléses árfolyamrendszerben	11	972
Bonin, John P.–Shaffer, Mark E.: Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994.	2	93
Bródy András: Kényszerpályán a világ?	1	30
Bruszt László–Stark, David: Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban	3	183
Dániel Zsuzsa: A bérlakás-privatizáció paradoxona. Nemzeti ajándék vagy ráfizetés?	3	204
Fertő Imre: A mezőgazdaság a piacgazdaságban	2	114
Fertő Imre: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban	11	957
Gál Róbert Iván: A társadalombiztosítási programok ösztönző hatásai	2	128
Grabher, Gernot–Stark, David: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és posztszocialista átalakulás	9	745
Gray, Cheryl W.–Schlorke, Sabine–Szanyi Miklós: A csődtörvény tapasztalatai Magyarországon – 1992–1993	5	403
Jordán Gyula: A privatizáció Kínában – tények és feltevések	1	45
Kaderják Péter: A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés	12	1072
Kondrát Zsolt: Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételére	6	506
Kónya István: Családok és iskolák – az oktatáspolitika lehetőségei	12	1088
Kornai János: Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben (Második rész)	1	1
Kornai János: Kiigazítás recesszió nélkül. Esettanulmány a magyar stabilizációról	7-8	585
Kotlikoff, Laurence: A társadalombiztosítás privatizálása – hogyan működik és miért fontos?	12	1045
Kun János: Seigniorage és az államadósság terhei I. A fogalom történeti fejlődése	9	783
Kun János: Seigniorage és az államadósság terhei II. A magyar eset	10	891
Mátyás Antal: A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről	7-8	614
Molnár György–Simonovits András: Várakozások, stabilitás és működőképesség az együttélő korosztályok egy realista modelljében	10	863
Nagy András: A nemzetközi kereskedelem mérlegeinek és intenzitásának változásai	6	481
Rimler Judit: Két forradalom előtt?	3	231
Semjén András: A pénzbeli jóléti támogatások ösztönzési hatásai	10	841
Szatmári Alexandra: Aukciók, avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül?	4	303
Tímár János: Munkaerő-kereslet 2010-ben – ágazatok, foglalkozások és képzettség szerint	11	995
Tóth István János–Ábrahám Árpád: Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás. Az 1994-es személyi jövedelemadó-bevallások vizsgálata	4	277
Vissi Ferenc: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás	9	770
Voszka Éva: A tulajdonosváltás felemás sikeréve	5	385

	Folyóiratszám	Oldalszám
2. Munkapiac ma és holnap		
Ábrahám Árpád–Kertesi Gábor: A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei Magyarországon 1990 és 1995 között. A foglalkoztatási diszkrimináció és az emberi tőke váltakozó szerepe	7-8	653
Laky Teréz: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra 1995-ben	7-8	629
Tímár János: A munkaerő-kínálat alakulása 2010-ig	7-8	682
3. Kelet és Nyugat között		
Bodó Péter: Az ügynökprobléma néhány aspektusa az átmeneti gazdaságban	4	342
Csekő Imre: Választás és mechanizmus. Felületes ismerkedés az implementációelmélettel	5	420
Csillag István: Az állam biztonságától a köz biztonságáig	6	561
Csontos László: Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon	4	326
Kőrösi Gábor: Az átalakulás ökonometriája, avagy az ökonometria átalakulása	4	356
Kovács János Mátyás: Örökség–utánzás–felfedezés. Közgazdasági gondolkodás Magyarországon 1989 után	4	321
Mihályi Péter: Kölcsönvett gondolatok, avagy adalékok a posztszocialista privatizáció elméletéhez	6	546
Nagy András: A *déj vu*-től a *what's new?*-ig	4	335
Pete Péter: Mi az általános az általános egyensúlyelméletben?	5	437
Sik Endre: Egy ló-öszvér a lovakról és a szamarakról. Adalék a második gazdaság hazai eszmetörténetéhez	7-8	704
Simonovits András: A magyar matematikai közgazdaságtan múltja, jelene és jövője	4	350
Szakadát László: Új idők – szelecskék. Az új intézményi közgazdaságtan magyarországi elterjedése	5	431
Szelényi Iván: A kritikai institucionalizmustól a kapitalizmusok összehasonlító elméletéig	7-8	699
Tardos Márton: Gondolatok a posztkommunista transzformáció és a közgazdaságtudomány kapcsolatáról	6	541
Vincze János: Van-e magyar út az elméleti közgazdaságtanban?	4	331
Voszka Éva: Az utánzó állam és az innovatív vállalatok találkozási pontja – az újraelosztás tradíciója	6	553
4. Vita		
Dedák István: Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet	2	141
Kuti Éva: A nonprofit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában	10	905
Pete Péter: A leértékelési veszteség realizálása – egy félreértett probléma	6	525
5. Műhely		
Ékes Ildikó: Fogyasztási struktúra és egészségügyi kiadások	1	58
Bagó Eszter: Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért	5	443
Darvas Zsolt: Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások az előre bejelentett kúszó árfolyamrendszerben	10	920

	Folyóiratszám	Oldalszám
Ehrlich Éva–Révész Gábor: A magyar gazdaság strukturális változásai az átalakulás első időszakában 1989-1993	5	457
Galasi Péter: Munkanélküliek álláskeresési magatartása	9	805
Juhász Pál–Mohácsi Kálmán: Az agrárium gazdasági és tárasadalmi folyamatai 1995-ben	7-8	726
Nyíri Lajos: Leszakadás vagy követés a tudásintenzív fejlődésben. A hazai K+F az OECD-folyamatok tükrében	6	564
Oroszi Sándor: Extern hatások a munkapiacon	12	1104
Simon András: Aggregált kereslet és kínálat, termelés és külkereskedelem a magyar gazdaságban (1990–1994)	3	251
Tóth István János: A nem regisztrált lakossági vásárlások mértéke és társadalmi összetevői	11	1010
6. Esettanulmány		
Fogarassy Gabriella: Privatizáció banki irányítással	9	816
7. Szemle		
Confraria Joao: Az iparpolitika megváltozott szerepe – Portugália és Magyarország egybevetése	1	72
Gere Ilona: Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban	12	1115
Jeszenszki Károly: Kis- és középvállalkozási politika Japánban	2	158
Tari Ernő: Vállalati stratégiai szövetségek	4	363
8. Könyvismertetés		
Bekker Zsuzsa: Rendszerválság. Alkalmazkodási folyamatok mérése a kelet-európai országokban 1970 és 1990 között *(Palánkai Tibor)*	1	86
Ethier, Wilfred J.: Modern International Economics *(Gáspár Tamás)*	2	176
Johnson, Simon–Loveman, Gary: Starting over in Eastern Europe *(Laki Mihály)*	7-8	737
Stabilizáció és jólét: a posztszocialista átalakulás dilemmái Magyarországon. (Kornai János: Vergődés és remény) *(Gedeon Péter)*	10	989
9. Könyvajánlat		
Barbárok és elitek (Szalai Erzsébet: Az elitek átváltozása) *(Szabó Katalin)*	11	1038
Környezetgazdaságtan „haladóknak" (Kerekes Sándor és Szlávik János: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei.) *(Zsolnai László)*	6	580
Ki kicsoda, mi micsoda a menedzserképzésben? *(Barta Tamás)*	11	1044
10. Könyvbírálat		
Lavigne, Marie: The Economics of Transition *(Csaba László)*	5	473
Török Ádám: Piacműködés és iparvédelem *(Becsky Róbert)*	5	476
11. Tudományos tájékoztató		
A beruházási hányadtól a társadalmi békéig. (Díszdoktori székfoglaló a Janus Pannonius Tudományegyetemen *(o. k.)*	4	382
Eszmecsere egy közösen vállalható jövőért. Konferencia az Európai Unió közös agrárpolitikája és Magyarország kapcsolatrendszeréről *(Králl Ágnes)*	9	827
Intézmények, összehasonlítások és a modern közgazdaságtan *(Csaba László)*	11	1033

	Folyóiratszám	Oldalszám
Letértünk vagy lemaradtunk? Szubjektív beszámoló az Allied Social Science Associations 1996. január 4. és 7. közötti San Franciscó-i kongresszusáról *(Török Ádám)*	3	270
Magyarország: a piacgazdaság felé (Konferenciabeszámoló) *(Ábrahám Árpád–Kézdi Gábor–Zsoldos István)*	2	169
12. Köszöntés		
Nagy András 70 éves	3	266
13. Évforduló		
Hegedűs B. András: A százéves Nagy Imre	6	577
Hoch Róbert hetvenedik születésnapját ünnepelnénk *(Csató Katalin)*	9	834
14. Megemlékezés		
Gyenes Antal (1920-1996)	3	181
In memoriam Árvay János	5	478

Figyelő

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

❑ Egy évre 8976,- Ft ❑ félévre 4488,- Ft

Név: .....

Beosztás: .....

Cégnév: ..... Telefon/fax: .....

Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....

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

Város: ..... Utca, h.sz.: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre: ❑ csekket ❑ számlát küldjenek.

....

dátum aláírás

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

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

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



Ha Ön elégedett olvasónk,
hívja fel partnerei figyelmét a

VILÁGGAZDASÁG-ra

zöld újság szám:

06/80-660-600

Ez a hívás Önnek ingyenes.
Ha kéri, mintapéldányt küldünk!

VILÁGGAZDASÁG

AZ ÜZLETI VILÁG (A)LAPJA

Internet címünk: WWW.VILAGGAZDASAG.HU

SUMMARY OF THE ARTICLES

Privatization of social security – how it works and why it matters?

Laurence Kotlikoff

The study uses the Auerbach-Kotlikoff Dynamic Life-Cycle Model (AK Model) to examine the macroeconomic and efficiency effect of privatizing social security. It proposes a simple privatization method, the Personal Security System, as a framework to discuss some issues associated with the privatization of social security, including transition rules and changes in the overall degree of progressivity.

According to the AK Model's simulations, privatizing social security can generate major long-run increases in output and living standards. These gains materialize mostly, though not exclusively, at the expense of coexisting generations. Pure efficiency gains from privatization can be substantial. These consist in the welfare improvements available to future generations after full compensation of existing generations for their losses from privatization. The precise size of the efficiency gain depends on the existing tax structure, on the linkeage between taxes (wage contributions) and expenditures under the existing social security system, and the choice of instruments to finance benefits during the transition.

The illustrative Personal Security System shows that there are several ways to privatize the retirement portion of the U.S. Social Security System and to credit workers for their past social security contributions. However, the analysis also suggests that the gains from privatization must be set against a possible reduction in progressivity and a likely growth in the longevity risk.

On the factors determining direct foreign investment in Hungary – a quantitative analysis

Péter Kaderják

Relying on a cross-section analysis of direct foreign investment into the Hungarian manufacturing industry until the end of 1993 the study examines the main factors determining the development of direct investments. The results do not contradict the assumption that the foreign investors are attracted by the relatively cheap and well trained labour as well as that through their investments they make attempts at circumventing the usual trade restrictions. It could also be shown successfully that the inflow of foreign capital was significantly drawn also by the air pollution intensity of some activities. But the results do not support the hyptoheses which underline in explaining why foreign investors undertake a role in Hungary the importance of production relations prior to 1989 and of the dominating market position attainable on the Hungarian market.

Families and schools – the chances of education policy

István Kónya

In the recent past we could hear about several debates on the extent to which and the instruments with which the state should support schooling. The author presents in his article an economic model that may provide help in settling the dispute. The model puts the problem of investment in human capital into a family framework. Thus it may be well used for examining the impact of diverse government programmes related to education.

Externalities on the labour market

Sándor Oroszi

The study examines the role of externalities, well known from economic theory, on the labour market. Since externalities can in themselves prevent the development of a Pareto-optimum, the market mechanisms asserting themselves without correction cause losses in efficiency and welfare. This is why economic and employment policies not only must compensate for the negative effects caused by market imperfections, but they also have to counterbalance continously the external impacts through interventions – with differentiated instruments. The author calls the readers' attention to the fact that the various economic branches are characterized by externalties of different nature and intensity. These should be taken into accunty when setting strategic goals for structural changes.

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Címe (város, község, kerület): _____

(Utca, tér, ltp.): _____

(Emelet, ajtó): _____

Irányítószám: _____

Előfizetési díj egy évre 5760 Ft ☐ fél évre: 2880 Ft ☐

_____ _____

dátum aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Köszönjük megrendelését!

MONTHLY OF THE COMITEE FOR ECONOMIC SCIENCES
OF THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIII, December, 1996

CONTENTS

Laurence Kotlikoff: Privatization of social security – how it works and why it matters? 1045
Péter Kaderják: On the factors determining direct foreign investment in Hungary – a quantitative analysis 1072
István Kónya: Families and schools – the chances of education policy 1088

WORKSHOP

Sándor Oroszi: Externalities on the labour market 1104

REVIEW

Ilona Gere: Enterprising women in the Hungarian society in our days 1115

List of articles published in the 1996 issues of Közgazdasági Szemle 1126

English abstracts of the articles 1131

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte
Felelős vezető: Grasselly István
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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

Ára: 400 Ft

ÁLLAMI PRIVATIZÁCIÓS ÉS VAGYONKEZELŐ RT.

Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím		Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990	269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883	76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963	77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Bányi Endre	72/232 188	72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedüs Enikő	66/447 468	66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Kónd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933	68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matiscsák Ernő	46/411 095	46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965	62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004	62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagymihály Kálmán	22/315 102	22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127	96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588	96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apli Edit	99/340 789	99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Batthány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866	52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300	36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501	36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334	37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246	57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761	56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Fölkl Ottóné	34/384 255	34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901	32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677	32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840	269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-től: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222	
Somogy	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055	82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856	82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaro. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645	42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárda	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178	51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922	42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086	74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666	94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678	88/426 600
	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005	87/340 400
Zala	Balatoni Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015	92/330 015